ANNUAL REVIEW

REVUE DE L'ANNÉE ÉCOULÉE

1991

Export Development Corporation

Société pour l'expansion des exportations

About This Review

The 1991 Annual Review is a companion publication to EDC's 1991 Annual Report. This Review summarizes EDC's 1991 performance and provides a detailed look at EDC's operations, products and services. The 1991 Annual Report presents EDC's audited financial statements and analysis of its financial results.

Copies of the Annual Report, or additional copies of this Review, are available from:

Export Development Corporation
151 O'Connor St.
Ottawa, Canada
K1A 1K3

Tel.: (613) 598-2500
Fax: (613) 237-2690

Quelques mots sur la revue de l'année écoulée

La revue de l'année écoulée est le document d'accompagnement du rapport annuel 1991 de la SEE. Elle résume les réalisations de la Société pour l'exercice correspondant et fournit une analyse détaillée de ses opérations ainsi que des produits et services qu'elle offre. Le rapport annuel, quant à lui, donne les états financiers vérifiés de la Société et une analyse des résultats.

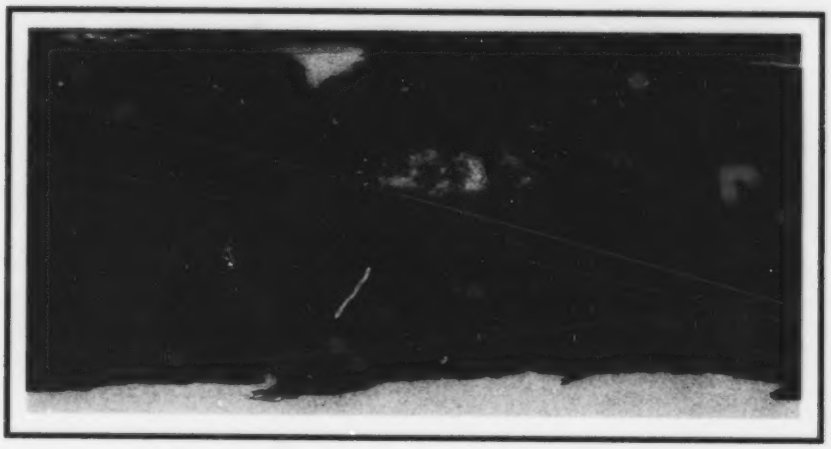
Pour obtenir un exemplaire du rapport annuel ou des copies supplémentaires de la présente revue, veuillez vous adresser à :

Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa, Canada
K1A 1K3

Tel. : (613) 598-2500
Fax : (613) 237-2690

Customers Mean the World to Us

Nos clients, le centre de notre univers



Contents / Table des matières

Corporate Profile	2
Profil de la Société	2
Highlights	3
Faits saillants	3
Chairman and President's Message	4
Message du président du Conseil et du président	5
The Export Environment	10
L'exportation dans le monde d'aujourd'hui	11
Managing Risk With Export Insurance	16
La gestion des risques grâce aux assurances à l'exportation	17
The World of International Lending	26
Le monde du financement international	27
Capital Funding Meets Customer Needs	32
Financement des immobilisations pour répondre aux besoins des clients	33
Senior Management of the Corporation	34
Haute direction de la Société	35
Board of Directors	36
Conseil d'administration	37
Serving Canadians From Coast to Coast	38
Au service de tous les Canadiens	39
Corporate Performance	40
Performance de la Société	40

Corporate Profile / Profil de la Société

"We will be the best in the world at providing the highest quality financial services for our customers."

The Export Development Corporation (EDC) is Canada's official export credit agency. EDC helps Canadian exporters compete more effectively in international markets by reducing financial risks in support of export sales. EDC's financial services include export credit insurance and related guarantees, loans to foreign buyers of Canadian goods and services, and foreign investment insurance.

«Être le chef de file mondial quant à la qualité des services financiers offerts à nos clients.»

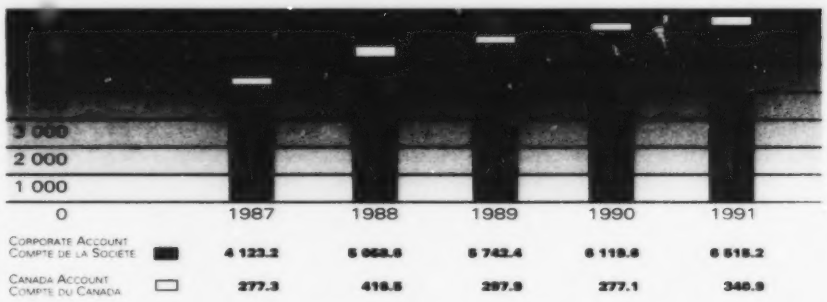
La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada. Elle aide les exportateurs canadiens à soutenir la concurrence sur les marchés internationaux en réduisant les risques financiers inhérents aux ventes à l'exportation. Les services financiers offerts par la SEE comprennent l'assurance-crédit à l'exportation et les garanties connexes, les prêts aux acheteurs étrangers de biens et services canadiens et l'assurance-investissement à l'étranger.

HIGHLIGHTS / FAITS SAILLANTS

- A total of 1,924 customers used EDC's products and services.
- Approximately 187,000 person-years of employment were created or sustained by Canadian exporters using EDC's services.
- More than 860 Canadian firms benefitted from EDC's small business programs.
- Total business volume (Corporate and Canada Accounts) increased 7 percent to $6.9 billion.
- Business volume per employee increased to $13.4 million.

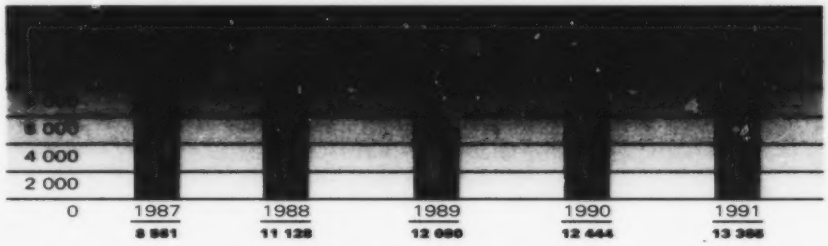
BUSINESS VOLUME (IN MILLIONS $)

VOLUME D'ACTIVITÉS (EN MILLIONS DE $)



BUSINESS VOLUME PER EMPLOYEE (IN THOUSANDS $)

VOLUME D'ACTIVITÉS PAR EMPLOYÉ (EN MILLIERS DE $)



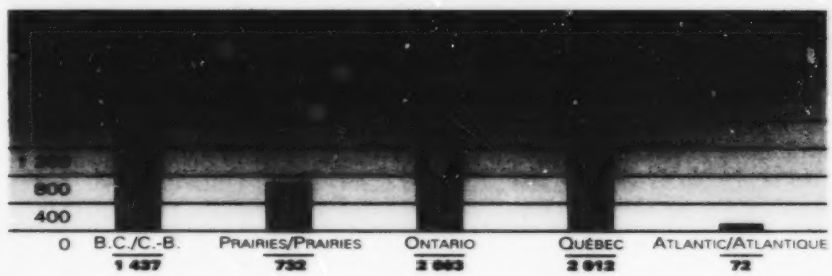
- Au total, 1 924 clients ont utilisé les produits et services de la SEE.
- Environ 187 000 années-personnes d'emploi ont été créées ou maintenues par les exportateurs canadiens qui ont utilisé les services de la SEE.
- Plus de 860 entreprises canadiennes ont bénéficié des programmes pour petites entreprises de la SEE.
- Le volume d'activités (Compte de la Société et Compte du Canada) de la SEE s'est accru de 7 p. 100, pour passer à 6,9 milliards de dollars.
- Le volume d'activités par employé a été porté à 13,4 millions de dollars.

CUSTOMERS SUPPORTED (NUMBER OF COMPANIES)

CLIENTS APPUYÉS (NOMBRE D'ENTREPRISES)

BUSINESS VOLUME BY REGION (IN MILLIONS $)

VOLUME D'ACTIVITÉS PAR RÉGION (EN MILLIONS DE $)



Chairman and President's Message

EDC UNDERSTANDS THE TREMENDOUS CHALLENGES FACING CANADIAN EXPORTERS IN THESE TURBULENT TIMES AND IS COMMITTED TO HELPING EXPORTERS SUCCEED.
Maureen Sabia, Chairman of the Board of Directors, and Paul Labbé, President and Chief Executive Officer

LA SEE EST FORT CONSCIENTE DES DIFFICULTÉS QU'ÉPROUVENT LES EXPORTATEURS CANADIENS. DANS LES CONDITIONS PÉNIBLES QUE NOUS CONNAISSONS, ELLE S'EFFORCE D'AIDER LES ENTREPRISES À ATTEINDRE LEURS OBJECTIFS D'EXPORTATION.
Maureen Sabia, président du Conseil d'administration, et Paul Labbé, président et Chef de la direction

EDC and its customers are doing business in a world that is changing very rapidly. Globalization is making national economies increasingly interdependent, and boundaries between domestic and international markets are becoming less relevant for consumers, producers, suppliers and governments alike. Furthermore, while the international business environment is growing more competitive, it is being fundamentally transformed by changes in consumer attitudes, technology, trade and foreign investment flows, as well as by the emergence of global corporations.

Other factors are exacerbating the rate and nature of change in the international business community, as well as the uncertainties of doing business in international markets. Among these are: first, the tremendous changes taking place in Eastern Europe and the former states of the U.S.S.R. as they grapple with the difficulties of shifting from Communist centrally planned states to more market-driven republics. Second, the European Community is expanding to include more European countries and at the same time, is moving towards a greater degree of integration by the end of 1992. Third, there is uncertainty surrounding the outcome of the Uruguay Round of the GATT negotiations, as well as, closer to home, the outcome of the North American Free Trade discussions among Canada, the United States and Mexico.

That is the background against which the federal government has launched its nation-wide consultations on prosperity. Those consultations, aimed at increasing everyone's awareness of the critical importance of our ability to compete effectively internationally, clearly illustrate the need to continually improve on all fronts: in education, training, technology, research and development, manufacturing and services.

As in the past, exports will be at the leading edge of the resurgence of our economy. Historically they have proven to be a reliable engine of growth and employment that is even more critical today in this era of increasing globalization and interdependence.

Canadian exporters have shown remarkable resilience during this difficult period, maintaining and even acquiring market share, despite a deeper and longer than anticipated North American recession that saw corporate profits collapse to less than 20 percent of their 1989 levels.

The Export Development Corporation understands the tremendous challenges facing Canadian exporters in these turbulent times and is committed to helping exporters succeed. The support we contribute, which includes competitive export financing, foreign investment insurance, loan and bond guarantees, and credit insurance, is an essential element of any firm's successful trade strategy. We are mindful that our products and services are often critical to penetrating new markets, and that they must be flexible, timely, competitive and responsive to customers' needs. That is why we are committed to continually improving them so we will better help both large and small exporters compete more effectively.

Message du président du Conseil et du président

La SEE et ses clients oeuvrent dans un monde en très rapide évolution. La mondialisation des échanges rend les pays de plus en plus dépendants les uns des autres sur le plan économique. Les frontières entre marchés intérieurs et internationaux ont tendance à se dissiper — tant pour les consommateurs, les producteurs et les fournisseurs que pour les gouvernements.

En outre, alors que la concurrence se fait de plus en plus vive à l'échelle internationale, les échanges commerciaux eux-mêmes subissent de plein fouet les changements dans les attitudes de consommation, la technologie, les flux de marchandises et des investissements étrangers, ainsi que l'émergence d'entreprises mondiales.

D'autres facteurs ne font qu'accroître le rythme et la nature du changement que subit le milieu international des affaires, de même que l'incertitude qui entoure les activités du commerce international. Au nombre de ces facteurs, on peut relever, premièrement, les bouleversements que traversent l'Europe centrale et les États de l'ancienne URSS, exposés aux affres de la transition d'une économie marxiste planifiée à celle de républiques soumises aux lois du marché; deuxièmement, l'expansion de la Communauté européenne, à laquelle adhèrent de nouveaux pays européens et qui, parallèlement, vise une plus forte intégration d'ici à la fin de 1992; et troisièmement, l'incertitude qui entoure les conclusions de l'Uruguay Round des négociations du GATT, ainsi que, plus près de chez nous, les conclusions des négociations que mènent le Canada, les États-Unis et le Mexique relativement à l'accord de libre-échange nord-américain.

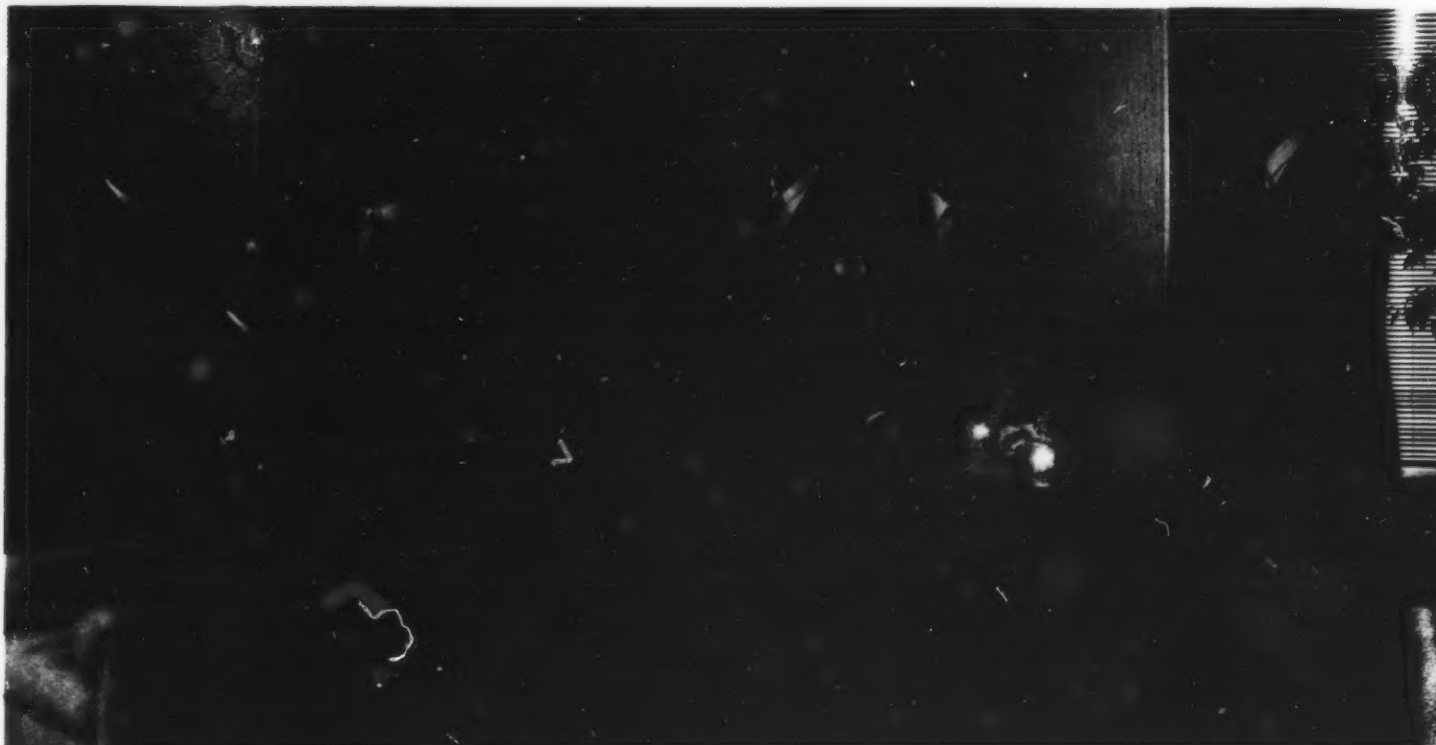
C'est sur cette toile de fond que le gouvernement fédéral a lancé sa consultation nationale sur la prospérité. Il vise, ce faisant, à accroître la perception qu'ont l'ensemble de nos concitoyens de l'importance capitale que revêt notre capacité de soutenir efficacement la concurrence internationale et le besoin d'une amélioration ininterrompue sur chacun des fronts de l'éducation, de la formation, de la technologie, de la recherche et du développement, de l'industrie et des services.

Tout comme par le passé, les exportations représenteront le fer de lance de la reprise de notre économie. Elles ont constitué, de tout temps, la locomotive de la croissance et de la relance de l'emploi et jouent, plus que jamais, un rôle crucial à cette époque de mondialisation et d'interdépendance croissantes.

Les exportateurs canadiens ont fait preuve d'une remarquable capacité d'adaptation tout au long de cette période difficile, en maintenant et même en élargissant leur part du marché et ce, en dépit d'une récession nord-améri-

EDC has adopted two important long-term strategies to help exporters succeed in a more competitive world. First, the Corporation is committed to customer satisfaction through Total Quality Management. Second, we are determined to enhance the Corporation's capital base in order to provide our exporters with still better internationally competitive financial services.

The drive towards quality and customer satisfaction has caused us to change both our thinking and our business strategy. We are now focusing the bulk of our efforts on customer needs. We are consulting much more extensively with our customers in order to better understand both their priorities and their needs. We are re-examining our own products and services with a view to simplifying them and streamlining, where possible, the application and reporting requirements.



By following a customer-first philosophy, EDC is working to provide quality products and services to improve the competitive position of Canadian exporters.

In 1991, EDC reported a profit of $32.7 million. Among the key contributing factors to this profit were significantly reduced interest costs on borrowing and the Government of Canada's participation in international agreements to provide debt relief to Poland and Egypt, which enabled these countries to resume servicing their respective debt obligations to EDC.

caine dont l'ampleur et la durée ont été plus importantes que prévu et qui a vu les marges bénéficiaires de certaines entreprises chuter à moins de 20 p. 100 de leur niveau de 1989.

La Société pour l'expansion des exportations est fort consciente des difficultés qu'éprouvent les exportateurs canadiens. Dans les conditions pénibles que nous connaissons, elle s'efforce d'aider les entreprises à atteindre leurs objectifs d'exportation. Par le biais de ses services concurrentiels de financement à l'exportation, d'assurance-investissement à l'étranger, de prêts, de garanties et d'assurance-crédit, la Société fournit en effet aux entreprises canadiennes les ingrédients essentiels de toute politique commerciale dont on peut espérer de bons résultats. Ses produits et services constituent même souvent l'élément indispensable dont ces entreprises ont besoin pour percer sur de nouveaux marchés. La Société s'efforce donc de les rendre souples, concurrentiels et adaptés aux besoins du client, et de les livrer en temps voulu. D'où son engagement à améliorer sans cesse ces produits et services, afin de mieux aider les exportateurs, grands et petits, à affronter la concurrence.

La SEE a adopté deux importantes stratégies à long terme pour aider les exportateurs à réussir dans un monde de plus en plus concurrentiel. Elle s'est d'abord engagée à assurer la satisfaction du client par le biais de la gestion globale de la qualité et également à renforcer son capital de base afin de pouvoir offrir aux exportateurs des services financiers concurrentiels encore plus compétitifs sur la scène internationale.

La recherche de l'excellence et de la satisfaction du client a incité la SEE à changer à la fois sa philosophie et sa stratégie commerciale. Elle a en effet décidé de faire porter tous ses efforts sur la satisfaction des besoins du client. Nous consultons beaucoup plus souvent nos clients, afin de mieux comprendre leurs priorités et leurs besoins. Et nous réexaminons nos propres produits et services en vue de les simplifier et de rationaliser, dans toute la mesure du possible, les exigences en matière de soumission de demandes et d'établissement des rapports.

En mettant en oeuvre une philosophie axée sur le client, la SEE vise à offrir des produits et des services de qualité dans le but d'accroître la compétitivité des exportateurs canadiens.

En 1991, la SEE a affiché un bénéfice de 32,7 millions de dollars. Cette performance s'explique par plusieurs facteurs-clés, dont la réduction considérable des frais d'intérêt à l'égard de nos emprunts et la participation du gouvernement canadien à des accords internationaux d'allégement de la dette pour la Pologne et l'Égypte, ce qui a permis à ces deux pays de recommencer à s'acquitter de leurs obligations envers la SEE.

Le bénéfice réalisé en 1991, de même que celui que la SEE s'efforcera de réaliser à l'avenir, permettront à la Société de rétablir son capital de base, qui avait été réduit en 1989 lorsqu'elle avait procédé à un virement exceptionnel de 200 millions de dollars, prélevés sur ses bénéfices non répartis, à sa provision pour pertes sur prêts.

THE DRIVE TOWARDS QUALITY AND CUSTOMER SATISFACTION HAS CAUSED US TO CHANGE BOTH OUR THINKING AND OUR BUSINESS STRATEGY.
Executive Management Committee (l to r): Bob Van Adel, Glen Hammond, Gilles Ross, Roger Pruneau, Martin Bakker, Paul Labbé and Bill Musgrove.

LA RECHERCHE DE L'EXCELLENCE ET DE LA SATISFACTION DU CLIENT A INCITÉ LA SEE À CHANGER À LA FOIS SA PHILOSOPHIE ET SA STRATÉGIE COMMERCIALE.
Le Comité de la haute direction. De gauche à droite : Bob Van Adel, Glen Hammond, Gilles Ross, Roger Pruneau, Martin Bakker, Paul Labbé et Bill Musgrove.

The 1991 profit, as well as future profits, will help rebuild the Corporation's capital base, which was depleted in 1989 when the Corporation made a special one-time transfer of $200 million from retained earnings to supplement its loan loss provision.

We firmly believe that a productive and lasting relationship with exporters is best served by a financially strong and customer-focused Corporation.

EDC's 1991 business results are dealt with in greater detail in the Annual Report, but a few highlights deserve mention here. Notably, the $5.1 billion in export insurance coverage and the $1.4 billion in export financing were both record achievements. In addition, $337 million in lending and insurance was concluded under the Canada Account, the government-funded but EDC-managed export credit facility.

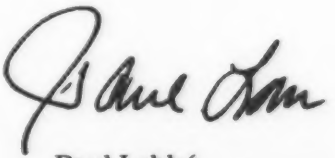
The record levels of achievement in 1991 would not have been possible without dedication on the part of EDC employees.

We would like to express our sincere appreciation to the Corporation's employees for their very impressive performance in 1991. In spite of the challenging times, their drive, commitment and talent have produced a record year for the Corporation. We take particular pride in the excellence and quality of our staff.

The Corporation is also fortunate to have an active and committed Board of Directors that has guided EDC through many challenges during the past year. We thank all of the members for their significant contribution. In 1991 we welcomed two new Directors, William Blundell and Bruce Sully, and we regretted very much the departure of William James and Noble Power who, during their tenure, were always sources of wise counsel.

Finally, we wish to pay special tribute to Robert Richardson who retired as President in 1991, after guiding EDC through five years of impressive success. Bob left us a tremendously important legacy — putting the customer first. It is a tribute to his vision that everyone at EDC has embraced his philosophy and remains committed, for 1992 and beyond, to developing the highest quality of customer service.

Maureen Sabia,
Chairman of the
Board of Directors



Paul Labbé,
President and
Chief Executive Officer

Nous sommes fermement convaincus que la bonne santé financière de la Société et l'adoption d'une vision axée sur le client constituent la clé de rapports productifs et durables avec les exportateurs.

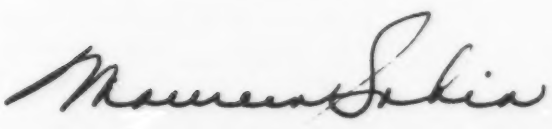
Les résultats obtenus par la Société en 1991 sont examinés de façon plus approfondie dans le rapport annuel, mais certains points saillants valent la peine d'être mentionnés ici. Nous pensons en particulier au volume d'assurances à l'exportation de 5,1 milliards de dollars et au volume de financement à l'exportation de 1,4 milliard de dollars, qui constituent de nouveaux sommets pour la Société. Par ailleurs, des prêts et des assurances d'une valeur combinée de 337 millions de dollars ont été conclus sur le Compte du Canada, dont les fonds proviennent du gouvernement du Canada mais dont la gestion est assurée par la SEE.

Les performances exceptionnelles de l'exercice 1991 n'auraient pu être réalisées sans le dévouement des employés de la SEE. Nous voudrions donc profiter de l'occasion pour leur faire part de nos plus vifs remerciements. Leur performance, en 1991, a été exceptionnelle. Leur énergie, leur engagement et leur talent ont eu raison des défis posés et ont permis à la Société de réaliser le meilleur exercice de son histoire. L'excellence et la qualité de notre personnel sont pour nous la source d'une exceptionnelle fierté.

La Société s'estime également heureuse de disposer d'un Conseil d'administration dynamique et engagé, qui a su l'aider à relever les nombreux défis qui se sont posés au cours de l'exercice. Que l'ensemble des membres soient ici remerciés de leur précieuse contribution. Le Conseil a accueilli, en 1991, deux nouveaux membres, en les personnes de William Blundell et Bruce Sully, mais il a été au regret de voir partir William James et Noble Power qui, au cours de leur période de service, ont toujours été une source de conseils éclairés.

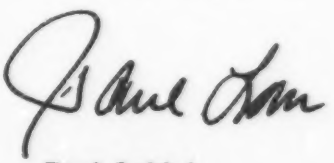
Nous désirons enfin rendre hommage à Robert Richardson, qui a quitté son poste de président l'an dernier. Son quinquennat a été marqué, pour la SEE, par une série d'impressionnantes réussites. Bob nous a laissé un héritage d'une valeur inestimable : le principe qu'il fallait penser avant tout au client. La Société rend hommage à sa vision par le fait même que tous ses membres ont adopté son optique et demeurent engagés, pour 1992 et au-delà, envers l'idéal de la plus haute qualité possible de service à la clientèle.

Le Président du
Conseil d'administration,



Maureen Sabia

Le Président et
Chef de la direction,



Paul Labbé

The Export Environment

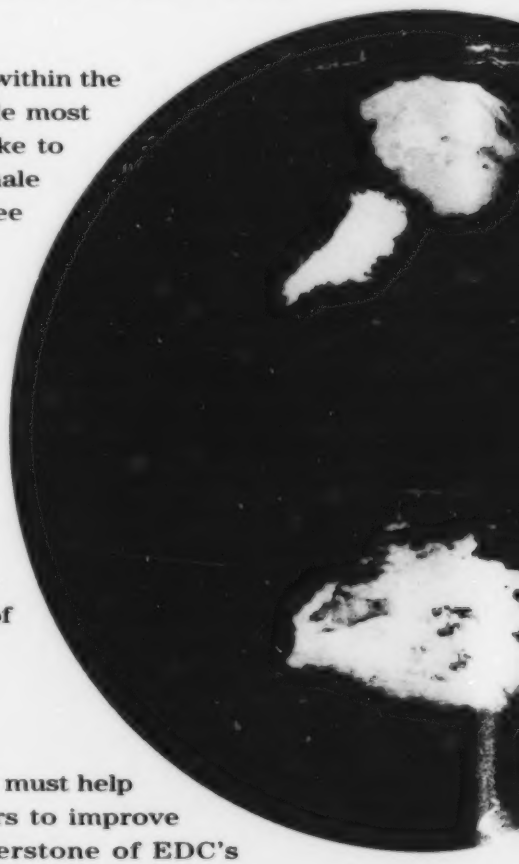
Canada's prosperity heavily depends on export trade. Any changes, therefore, in the export environment directly affect both the economy and job prospects here at home. That is well illustrated by the recession in the United States and slow or stagnant growth in other industrialized countries, which have stifled export opportunities for Canadian companies.

Unfortunately, much of the external trade environment is beyond Canada's control. No single country shapes world economic events. Indeed, not even the United States, the European Community and Japan are powerful enough to stage-manage the global economy.

For the past 50 years, international attention has centred on eliminating formal barriers to trade and investment. Considerable progress has been made in this area. Recently, however, invisible trade barriers have been causing exporters great concern. It is vital that all trade barriers be minimized. Countries operate within a framework of multinational and regional agreements — such as the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and the Free Trade Agreement (FTA) — to resolve economic conflict and liberalize trade.

POSITIONING CANADA TO COMPETE MORE EFFECTIVELY WITHIN THE EVOLVING INTERNATIONAL TRADE STRUCTURE IS THE SINGLE MOST IMPORTANT CONTRIBUTION THE GOVERNMENT CAN MAKE TO CANADA'S LONG-TERM PROSPERITY.

Positioning Canada to compete more effectively within the evolving international trade structure is the single most important contribution the Government can make to Canada's long-term prosperity. This is the rationale behind the FTA, GATT and North American free trade discussions.



All Canadian companies, including EDC, must sharpen their competitive skills to reverse the erosion of Canada's share of the world market. This requires looking well beyond the exchange rate of the Canadian dollar. It means focusing on improving productivity and reducing unit labour costs.

There is no simple solution to the competitiveness challenge; it involves the very foundation of Canada's economic structure.

EDC's Global Markets

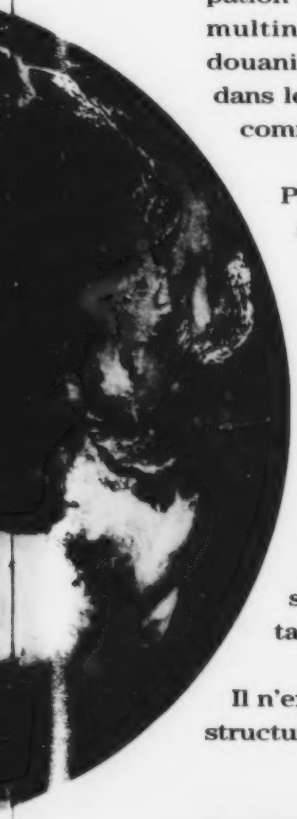
As a partner in Canada's export community, EDC must help chart the course ahead. Working with exporters to improve their international competitiveness is a cornerstone of EDC's Corporate strategy.

L'EXPORTATION DANS LE MONDE D'AUJOURD'HUI

La prospérité du Canada est fortement tributaire du commerce d'exportation. C'est pourquoi toute variation des conditions dans lesquelles s'effectuent les exportations se reflète directement sur son économie et sur les perspectives d'emploi. À preuve, la récession qui frappe les États-Unis et la croissance faible ou même stagnante qu'enregistrent les autres pays industrialisés ont entraîné une diminution des débouchés qui s'offrent aux exportateurs canadiens.

Malheureusement, une bonne partie des conditions inhérentes au commerce extérieur échappe à la volonté du Canada. Aucun pays ne peut d'ailleurs prétendre infléchir à lui seul les grands courants de l'économie mondiale et même la Triade (États-Unis, Japon et Europe) ne peut exercer d'influence prépondérante à ce niveau.

Depuis une cinquantaine d'années, l'accent a été mis sur l'élimination des obstacles conventionnels aux échanges commerciaux et aux investissements, et des progrès considérables ont été réalisés dans ce domaine. Toutefois, les obstacles non officiels se sont révélés, dernièrement, une source de préoccupation pour les exportateurs. Les pays concluent des accords d'une portée multinationale ou régionale — comme l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et l'Accord de libre-échange (ALÉ) — dans le but de régler les conflits économiques et de libéraliser les échanges commerciaux.



Positionner le Canada de sorte qu'il évolue avec efficacité dans la structure sans cesse changeante des échanges commerciaux, voilà la contribution la plus importante que le gouvernement peut apporter à notre prospérité à long terme. C'est ce principe qui a guidé les négociations sur l'ALÉ et le GATT, et celles qui portent sur le libre-échange pour l'ensemble de l'Amérique du Nord.

POSITIONNER LE CANADA DE SORTE QU'IL ÉVOLUE AVEC EFFICACITÉ DANS LA STRUCTURE SANS CESSE CHANGEANTE DES ÉCHANGES COMMERCIAUX, VOILÀ LA CONTRIBUTION LA PLUS IMPORTANTE QUE LE GOUVERNEMENT PEUT APPORTER À NOTRE PROSPÉRITÉ À LONG TERME.

Toutes les entreprises canadiennes, y compris la SEE, doivent accroître leurs aptitudes compétitives pour que soit inversée l'érosion de la part du marché mondial qu'occupe le Canada. Pour ce faire, elles ne doivent pas limiter leur perspective au taux de change du dollar canadien. Elles doivent, au contraire, porter leur attention sur les moyens d'accroître leur productivité et de réduire les coûts unitaires de la main-d'oeuvre.

Il n'existe pas de solution magique au défi de la compétitivité, qui touche la structure même de notre économie.

La SEE et la mondialisation des marchés

À titre de partenaire des exportateurs canadiens, la SEE doit contribuer à tracer la voie qui sera suivie. Aider l'exportateur pour améliorer sa compétitivité internationale constitue, dans cette optique, un élément primordial de la stratégie générale de la Société.

EDC's insurance and financing programs can significantly help exporters to both compete in the global marketplace and financially manage export transactions. Export credit insurance coverage is available in more than 150 export markets, where the risks are continually being monitored and assessed by EDC.

Implementation of the Free Trade Agreement secured better access to the U.S. market for Canadian exporters. Unfortunately, this coincided with a recession in both the U.S and Canada. As a result, credit risk in the U.S. market skyrocketed. Indeed, 90 percent of EDC claims in 1991 resulted from U.S. commercial risk.

Exporters recognize the growth opportunities that exist in Mexico and thus support a North American Free Trade Agreement (NAFTA). For years, EDC has been active in the Mexican market, offering both insurance and financing services. Twelve lines of credit are now in place, with more planned for 1992.

In select markets elsewhere in Latin America, notably Venezuela and Chile, EDC is supporting Canadian exporters by establishing several lines of credit and by providing a variety of export credit and foreign investment insurance facilities.

WORKING WITH EXPORTERS TO IMPROVE THEIR INTERNATIONAL COMPETITIVENESS IS A CORNERSTONE OF EDC'S CORPORATE STRATEGY.

The establishment of a single European market in the 1990s holds great promise for Canadian exporters. In the European aerospace industry, for example, the large investment requirements of manufacturers mean that they look to their suppliers to risk-share. EDC is assisting Canadian suppliers by providing the structured financing and credit enhancements that European buyers want. As well, EDC continues to see strong demand for credit insurance in the Western European market.

Within a reconfigured Central Europe, EDC sees Hungary and Czechoslovakia as well placed to make the transition to market economies. A number of lines of credit have been established in these countries that are proving to be popular financing tools. Short-term credit insurance also is available for certain types of transactions.

In other markets of Central Europe, EDC — on behalf of the Government of Canada — is exploring ways to provide financing support by focusing on establishing lines of credit with the new governments and their agencies.

EDC continues to recognize the growing economic importance of the Asia/Pacific market. Countries like Thailand hold significant promise for Canadian exports. EDC's ability to coordinate its financing and insurance packages in the private and public sectors will prove invaluable to exporters seeking to benefit from this region's strong economic growth.

Les programmes d'assurance et de financement de la SEE peuvent réellement aider les exportateurs à mieux se positionner sur les marchés mondiaux et à mieux gérer leurs transactions à l'exportation sur le plan financier. L'assurance-crédit est offerte sur plus de 150 marchés d'exportation, où la SEE évalue et surveille sans cesse les risques.

L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange a facilité l'accès des exportateurs canadiens au marché américain. Malheureusement, elle a aussi coïncidé avec une récession frappant les États-Unis et le Canada. Il en est alors résulté une flambée des risques de crédit aux États-Unis : en 1991, au-delà de 90 p. 100 des sinistres réglés par la SEE étaient liés à des risques commerciaux survenus aux États-Unis.

Les exportateurs perçoivent des possibilités de croissance semblables au Mexique, ce qui les porte à appuyer les efforts devant mener à un accord de libre-échange pour l'ensemble du continent nord-américain. Depuis des années, la SEE est présente sur le marché mexicain, où elle offre des services d'assurance et de financement. Une douzaine de lignes de crédit y sont en place, et leur nombre devrait augmenter en 1992.

AIDER L'EXPORTATEUR POUR AMÉLIORER SA COMPÉTITIVITÉ INTERNATIONALE CONSTITUE UN ÉLÉMENT PRIMORDIAL DE LA STRATÉGIE GÉNÉRALE DE LA SOCIÉTÉ.

En ce qui concerne certains marchés de l'Amérique latine, notamment le Venezuela et le Chili, la SEE y appuie les exportateurs canadiens par le biais de plusieurs lignes de crédit et de toute une gamme de mécanismes d'assurance-investissement à l'étranger et d'assurance-crédit à l'exportation.

L'unification du marché européen dans les années 90 offrira d'excellentes perspectives aux exportateurs canadiens. Dans le cas de l'industrie aérospatiale européenne, par exemple, en raison des vastes investissements requis, les fabricants se tournent vers leurs fournisseurs pour partager les risques. La SEE aide les fournisseurs canadiens en offrant les crédits et les mécanismes améliorés de financement dont les acheteurs européens ont besoin. Elle envisage également une forte demande d'assurance-crédit sur le marché ouest-européen.

Dans le contexte d'une Europe centrale en voie de restructuration, la SEE estime que la Hongrie et la Tchécoslovaquie sont bien placées pour effectuer la transition vers une économie de marché, ce qui l'a incitée à y établir un certain nombre de lignes de crédit; ces outils de financement y font l'objet d'une forte demande. L'assurance-crédit à court terme y est également offerte pour certains types de transactions.

Sur d'autres marchés d'Europe centrale, la SEE explore, au nom du gouvernement du Canada, des moyens d'offrir du financement en établissant des lignes de crédit avec les nouveaux gouvernements et leurs agences.

La SEE demeure consciente de l'importance économique croissante du marché Asie-Pacifique. Certains des pays concernés, comme la Thaïlande, offrent d'intéressants débouchés aux exportateurs canadiens. La capacité de la SEE de coordonner des montages financiers dans les secteurs tant privé que public sera d'une aide précieuse pour ces exportateurs.

Customers Mean the World to Us

As a key player on Canada's export team, EDC's financial products and services are important components of an aggressive, competitive and successful export strategy.

To better understand the challenges and concerns of Canadian exporters, EDC participates in various trade shows, seminars and conferences, and sponsors "Let's Talk Risk" workshops across the country. These activities allow both EDC and exporters to exchange research, analysis and experience about the export environment. This interaction helps EDC design more effective financial products and services.

Insurance and Financing Services Help Exporters Compete in the Global Marketplace.
Richard Leroux (right), Account Manager — Sales, BELOIT CANADA LTD., Sorel, Québec and Pierre Beauchamp (second to right), Beloit Canada's Director of Finance meet with EDC's Harold Riley (left) and Ghislain Giroux.

Les services d'assurance et de financement aident les exportateurs à mieux se positionner sur les marchés mondiaux.
Richard Leroux (à droite), directeur de comptes — Ventes, BELOIT CANADA LTÉE. à Sorel (Québec), et Pierre Beauchamp (deuxième à droite) directeur des Finances de Beloit Canada en compagnie de Harold Riley (à gauche) et de Ghislain Giroux de la SEE.

NOS CLIENTS, LE CENTRE DE NOTRE UNIVERS

À titre d'intervenant dans le milieu canadien de l'exportation, la SEE offre des produits et services financiers qui font partie intégrante d'une stratégie d'exportation dynamique, concurrentielle et réussie.

Afin de mieux comprendre les besoins des exportateurs canadiens et les défis auxquels ils font face, la SEE prend part à diverses foires commerciales, à des séminaires et à des conférences, et offre ses ateliers «Parlons risques» dans l'ensemble du pays. Ces activités permettent à la SEE et aux exportateurs d'échanger les fruits de leurs recherches et de leurs analyses des marchés d'exportation, ainsi que l'expérience pratique qu'ils en ont tirée. Ces échanges aident en outre la SEE à accroître l'efficacité de ses produits et services financiers.

IT'S POSSIBLE TO EXPORT COMPETITIVELY WHILE PROTECTING THE BOTTOM LINE.
(l to r) John MacDonald, Chairman, MACDONALD DETTWILER AND ASSOCIATES LTD., Richmond, B.C.; EDC's Roger Pruneau, Bernie Clark, MDA's Director of Sales; EDC's Eric Siegel and Glen Hammond.

IL EST POSSIBLE D'EXPORTER DE FAÇON CONCURRENTIELLE TOUT EN PROTÉGEANT SON RÉSULTAT NET.
De gauche à droite : John MacDonald, président du Conseil de MACDONALD DETTWILER AND ASSOCIATES LTD., à Richmond (C.-B.), en compagnie de Roger Pruneau de la SEE, de Bernie Clark, directeur des Ventes de MDA, et d'Eric Siegel et de Glen Hammond, tous deux de la SEE.

Managing Risk With Export Insurance

The export environment is fraught with risk: the risk of not being paid by a foreign buyer; the risk of losing control of a foreign investment; the risk of having an export contract frustrated after the goods are produced; and the risk of having a call made on a guarantee or performance bond.

Global Comprehensive Insurance Covers All of an Exporter's Sales to All Markets. *(l to r) Jean-Yves Roy, Director of Finance, BOMEM INC., Québec City, tours plant with EDC's Marie-Claude Rousseau and Luc Brissette.*

L'assurance globale multirisque protège toutes les ventes que l'exportateur réalise sur tous les marchés où il est présent. *De gauche à droite : Jean-Yves Roy, directeur des Finances de BOMEM INC. à Québec, visite l'usine en compagnie de Marie-Claude Rousseau et de Luc Brissette, de la SEE.*

These risks should not stop exporters from capitalizing on opportunities. Risk can be managed with a variety of EDC export credit insurance services that protect against loss.

There are added benefits associated with EDC insurance. Banks, for example, may accept EDC-backed export receivables as collateral to boost operating lines of credit. As well, a credit insurance policy encourages banks to "discount" export receivables when cash flow is tight.

But the major advantage of export insurance is "peace of mind" — the assurance that comes with knowing it's possible to export competitively while protecting the bottom line. Increasingly conscious of the importance of risk management, Canadian exporters' demand for EDC export insurance has never been greater.

In 1991, EDC's total insured export volume exceeded $5 billion. Recessions in many developed countries, which dramatically increased credit risks in those markets, were just one of the factors behind the increased demand for coverage.

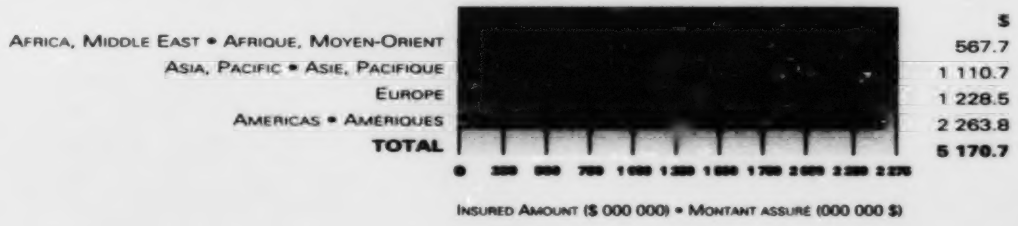
Insuring Short-Term Transactions

To be responsive to customers, EDC puts a strong emphasis on improving efficiency in the underwriting and credit analysis functions of Short-Term Insurance. This program covers export trade on payment terms of up to 180 days.

Global Comprehensive Insurance covers all of an exporter's sales to all markets. The 1991 insured volume under the program reached $3.2 billion.

Export Insurance By Geographic Area

Assurances à l'exportation par région géographique



La gestion des risques grâce aux assurances à l'exportation

Qui dit exportation dit risques : le risque de ne pas être payé par l'acheteur étranger; le risque de perdre la maîtrise de ses investissements à l'étranger; le risque de voir un contrat à l'exportation impossible à exécuter une fois que les biens sont produits, mais avant qu'ils ne soient expédiés; ou le risque d'appel d'une garantie ou d'une caution de bonne fin.

Ces risques ne doivent cependant pas empêcher les exportateurs de miser sur les débouchés qui s'offrent à eux. Il est en effet possible de les gérer efficacement grâce à la gamme des services d'assurance-crédit à l'exportation de la SEE, qui offrent une protection contre les sinistres.

Les assurances offertes par la SEE comportent d'autres avantages. C'est ainsi que les banques peuvent accepter les créances à l'exportation assurées par la SEE comme nantissement pour augmenter les lignes de crédit établies au titre de fonds de roulement. En outre, l'établissement d'une police d'assurance-crédit incite les banques à acheter, ou «escompter», les créances à l'exportation en cas de resserrement du crédit.

Mais le principal avantage de l'assurance à l'exportation est la tranquillité d'esprit : celle que donne la certitude de pouvoir exporter de façon concurrentielle tout en protégeant son résultat net. Les exportateurs canadiens, de plus en plus conscients de l'importance d'une saine gestion des risques, n'ont jamais soumis autant de demandes d'assurance à l'exportation à la SEE.

En 1991, le volume des exportations assurées par la SEE a franchi le cap des 5 milliards de dollars. La récession qui frappe de nombreux pays industrialisés, dont l'effet a été d'entraîner une hausse très sensible des risques de crédit sur ces marchés, n'est que l'un des facteurs à l'origine de cette demande accrue.

A Major Advantage of Export Insurance is "Peace of Mind."

Kim Fitzgerald (centre), Controller, RENFREW TAPE LIMITED, Renfrew, Ont., with EDC's Howard McCourt and Elizabeth Burnet.

Un avantage important de l'assurance à l'exportation est la «tranquillité d'esprit».

Kim Fitzgerald (au centre), contrôleur de RENFREW TAPE LIMITED à Renfrew (Ontario), en compagnie de Howard McCourt et d'Elizabeth Burnet, de la SEE.

Assurer les transactions à court terme

Soucieuse de mieux répondre aux besoins de ses clients, la Société s'efforce d'accroître l'efficacité de ses fonctions de souscription et d'analyse du crédit dans le cadre de son programme d'assurances à court terme, qui vise les transactions à l'exportation assorties d'une période de crédit pouvant aller jusqu'à 180 jours.

L'assurance globale multirisque protège toutes les ventes que l'exportateur réalise sur tous les marchés où il exporte. Le volume assuré en 1991 en vertu

EDC is continually looking at ways to offer more flexibility under this program to better meet client needs.

EDC recognizes the importance of small business with policies tailored to meet its special needs. Indeed, EDC saw an increase of more than 30 percent in policyholders from 650 in 1990 to 861 in 1991. Insured volumes under small business policies increased to $178.8 million.

de ce programme a atteint 3,2 milliards de dollars; la SEE cherche régulièrement à l'assouplir davantage pour mieux répondre aux besoins de ses clients.

Reconnaissant l'importance de la petite entreprise, la SEE lui offre des polices d'assurance à l'exportation conçues pour répondre à ses besoins. La Société a de ce fait enregistré une hausse de plus de 30 p. 100 du nombre de titulaires de polices, qui est passé de 650 en 1990 à 861 en 1991. Les volumes d'affaires assurés en vertu des polices pour petites entreprises sont par ailleurs passés à 178,8 millions de dollars.

Collaborer avec les banques canadiennes

Le commerce d'exportation du Canada est financé à court terme dans une proportion de plus de 90 p. 100, en partie par des banques internationales ayant recours aux crédits documentaires. À mesure que les marchés présentent des risques plus élevés, la SEE peut accroître la capacité des institutions financières canadiennes pour appuyer ces crédits.

Par l'intermédiaire des banques canadiennes et en vertu du programme d'assurance-crédits documentaires, la SEE a appuyé des transactions d'une valeur supérieure à 150 millions de dollars. Ces exportations, réalisées par 80 entreprises canadiennes, étaient destinées à 34 pays, l'Algérie, le Mexique et l'Inde étant les trois principales destinations en termes de volume assuré. Dans l'ensemble, il y a eu une hausse de 87 p. 100 du volume assuré.

Un produit d'une importance croissante pour les exportateurs canadiens de produits agricoles est l'assurance-crédit pour les produits agricoles en vrac. Déterminée à ce que les exportateurs canadiens ne perdent pas de ventes de produits agricoles à cause

EXPORT RISKS SHOULD NOT STOP CANADIAN COMPANIES FROM CAPITALIZING ON TRADE OPPORTUNITIES.
Bill Slobodian (left), Finance Manager, MIRAMICHI PULP AND PAPER INC., Newcastle, N.B., meets with EDC's Stephen Dempsey. Miramichi is a division of REPAP ENTERPRISES INC.

LES RISQUES INHÉRENTS AUX EXPORTATIONS NE DOIVENT PAS EMPÊCHER LES ENTREPRISES CANADIENNES DE MISER SUR LES DÉBOUCHÉS QUI S'OFFRENT À ELLES.
Bill Slobodian (à gauche), directeur des Finances de MIRAMICHI PULP AND PAPER INC. à Newcastle (Nouveau-Brunswick) rencontre Stephen Dempsey de la SEE. Miramichi est une division de REPAP ENTERPRISES INC.

Working With Canadian Banks

More than 90 percent of Canada's export trade is conducted on short-term credit. A portion of this is handled by international banks using documentary credits. As market conditions become riskier, EDC can increase Canadian financial institutions' capacity to provide confirmations on these credits.

EDC Recognizes the Importance of Small Business With Policies Tailored to Meet its Special Needs.
Damian Lee (right), President and Producer, ROSE AND RUBY PRODUCTIONS INC., Toronto, at the filming of "Baby on Board" with EDC's Bill Clements (centre) and (l to r) Ron Weiss, Music Composer; Henry Less, Executive Producer; and Helder Goncalves, Production Manager.

Through Canadian banks, with Documentary Credits Insurance, EDC supported more than $150 million in transactions involving 80 Canadian companies. Exports were destined for 34 foreign countries, with Algeria, Mexico and India representing the top three countries in terms of insured volume. Overall, there was an 87 percent increase in insured volumes.

A product of growing importance to Canadian exporters of agricultural commodities, is Bulk Agricultural Credits Insurance. EDC is determined that Canadian exporters not lose agricultural sales as a result of extended credit terms offered by other countries. Both short-term coverage up to 360 days and medium-term guarantees up to three years if there is official competition, are available to support exports of bulk agricultural products.

In 1991, these Bulk Agricultural Insurance programs provided for export sales of $352 million to 16 markets, including Iran, Algeria, Mexico, Pakistan and Colombia. Grain sales figured prominently, but sales of dairy products and specialty crops also benefitted.

Tailoring Coverage to Medium-Term Risks

Some selected transactions and project-related contracts involve credit terms exceeding the six months normally associated with short-term coverage. EDC provides credit-risk insurance on these types of export contracts under its Specific Transaction and Guarantee programs.

Cover for political and commercial risk is tailored to the exporter's needs and the specific nature of the deal. In 1991, EDC insured more than $690 million under Medium-Term Insurance programs. Recently insured transactions included pulp mill equipment in China, gas pipeline booster packages in Iran, and telecommunications equipment in the Philippines.

des périodes de crédit prolongées offertes par d'autres pays, la SEE offre une couverture à court terme jusqu'à 360 jours et des garanties à moyen terme jusqu'à trois ans en cas de concurrence internationale.

En 1991, la SEE a appuyé, en vertu de ces programmes d'assurance-crédit pour les produits agricoles en vrac, des ventes à l'exportation d'une valeur de 352 millions de dollars réalisées sur 16 marchés, dont l'Iran, l'Algérie, le Mexique, le Pakistan et la Colombie. Les ventes de céréales y figuraient en tête de liste, mais les ventes de produits laitiers et de cultures spéciales en ont également bénéficié.

Protection sur mesure contre les risques à moyen terme

Il arrive que des transactions et des contrats relatifs à des projets particuliers comportent des périodes de crédit supérieures à la durée habituelle de six mois qui correspond à la couverture à court terme. La SEE offre une protection contre les risques en matière de crédit à l'égard de ces contrats à l'exportation grâce à ses programmes d'assurance-opération individuelle et de garanties-opération individuelle.

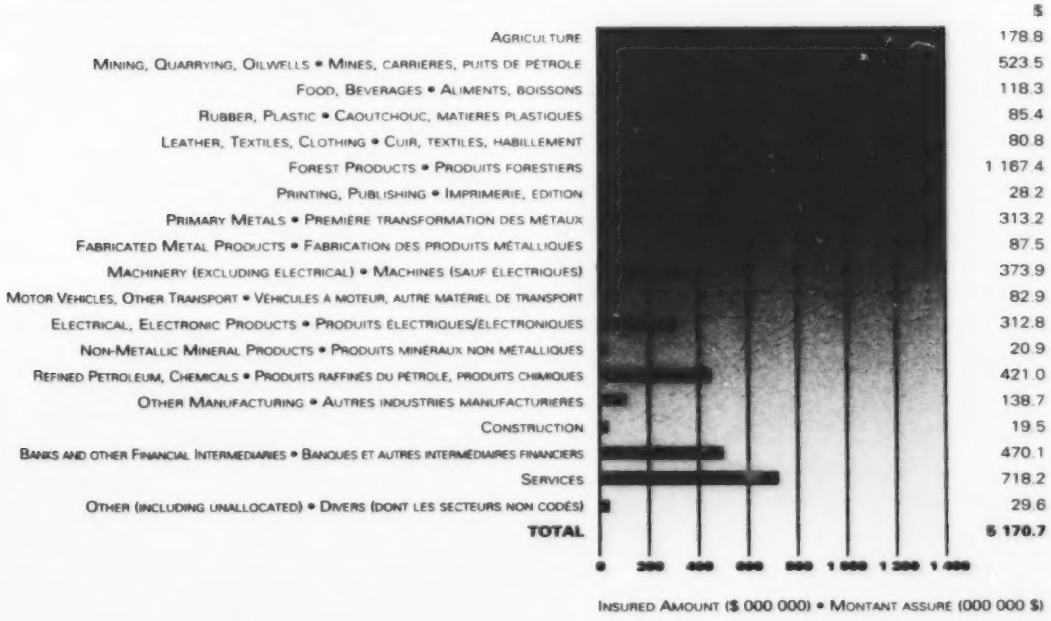
La protection contre les risques politiques et commerciaux est conçue en fonction des besoins de l'exportateur et de la nature de la transaction. À ce titre, la SEE a assuré des contrats de plus de 690 millions de dollars en 1991. Parmi les transactions récemment assurées, notons les ventes de matériel destiné à une usine de pâtes en Chine, de stations de compression pour gazoducs en Iran et de matériel de télécommunications aux Philippines.

RECONNAISSANT L'IMPORTANCE DE LA PETITE ENTREPRISE, LA SEE LUI OFFRE DES POLICES D'ASSURANCE À L'EXPORTATION CONÇUES POUR RÉPONDRE À SES BESOINS PARTICULIERS.

Damian Lee (à droite), président et réalisateur de ROSE AND RUBY PRODUCTIONS INC., à Toronto, durant le tournage de «Baby on Board», en compagnie de Bill Clements de la SEE (au centre) et, de gauche à droite, Ron Weiss, compositeur, Henry Less, directeur délégué et Helder Goncalves, directeur de production.

EXPORT INSURANCE BY INDUSTRIAL SECTOR

ASSURANCES À L'EXPORTATION PAR SECTEUR INDUSTRIEL



EDC also provides protection for exporters against calls on performance-related instruments. Performance Security Insurance and Guarantee programs are a key factor in managing these risks, and in complementing exporters' banking and surety bond arrangements.

Insurance for Foreign Investment

Exporters investing overseas or undertaking joint ventures outside Canada can take advantage of Foreign Investment Insurance. This product protects them against the risk of war or revolution, expropriation, and inconvertibility of capital and earnings. The political events of 1991 demonstrate the value Foreign Investment Insurance can bring to international projects. Insured volumes totalled $530 million in 1991.

The most active sectors for EDC Foreign Investment coverage continued to be mining, hotel development, oil and gas exploration and development, and food processing. There was strong demand for coverage in Latin America and Asia, with significantly increased interest in Central Europe and the new Commonwealth of Independent States.

EDC is expanding its reinsurance capacity to accommodate Canadian investors with the maximum possible coverage. By working with other export credit agencies and organizations such as the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), EDC can arrange significantly more coverage for Canadian investors than might otherwise be possible.

Weathering a Loss

EDC customers purchase export insurance coverage for one simple reason: to cover losses should payment problems occur. In international trade, even when all precautions are taken, the unforeseeable can happen. This can lead to serious financial difficulties for exporters. Timely payment of a claim by EDC helps exporters weather the storm.

In 1991, EDC played a significant role in protecting Canadian business against export-related debts. During the year, 373 claim applications for 28 countries were approved. More than $13 million was paid to Canadian firms.

EDC Offers Flexible Financial Services Designed to Meet Changing Customer Needs.

Ted Bilyea (left), Vice-President and General Manager, MAPLE LEAF FOODS INC., International Trade Division, Toronto, in the company's trading room with EDC's Richard McCorkindale.

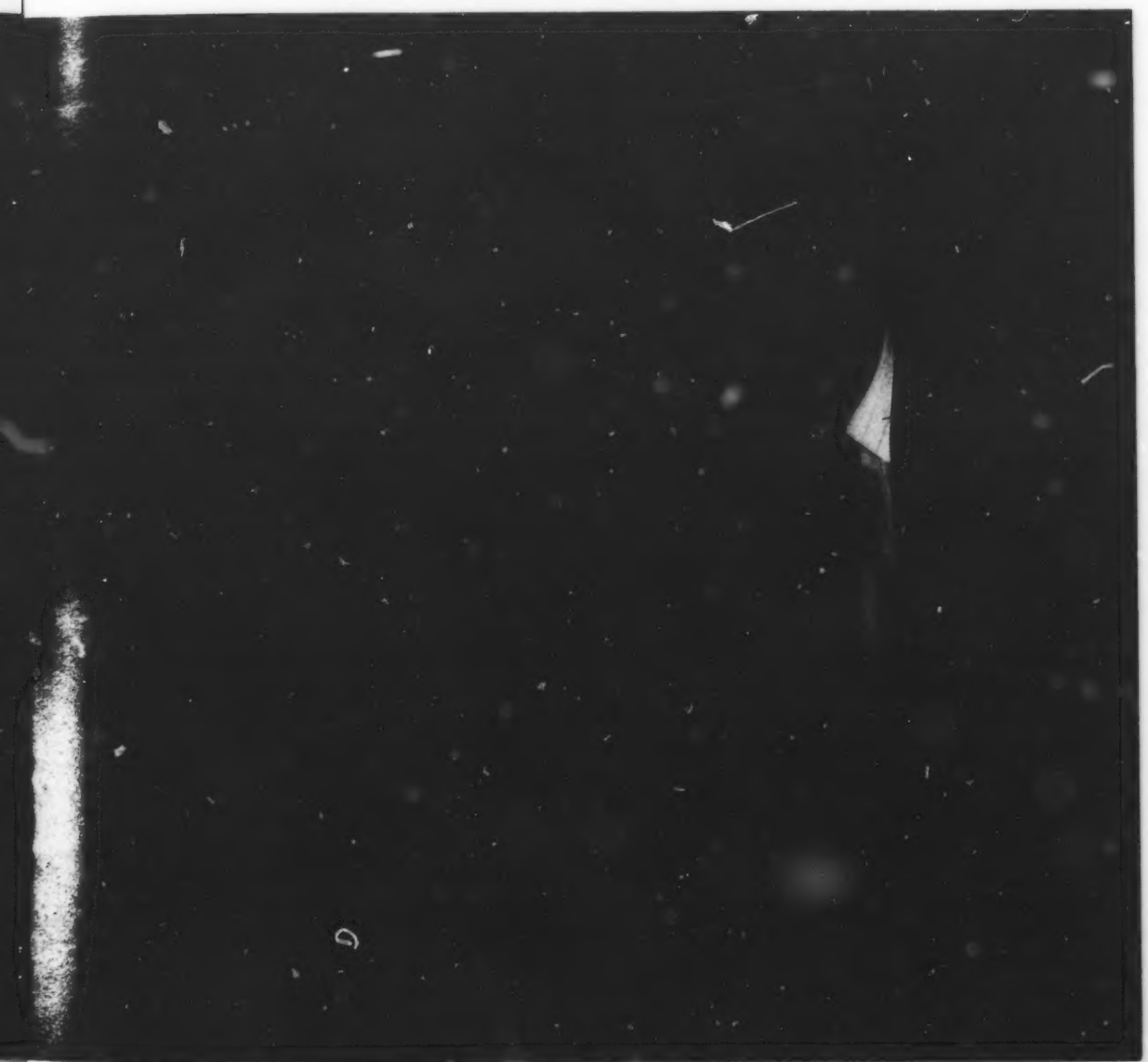
La SEE offre des services financiers souples pour mieux répondre aux besoins changeants de ses clients.

Ted Bilyea (à gauche), vice-président et directeur général de LES ALIMENTS MAPLE LEAF INC., Division du commerce international, à Toronto, dans la salle d'arbitrage de l'entreprise en compagnie de Richard McCorkindale de la SEE.

La SEE offre également aux exportateurs une protection contre les risques d'appel d'instruments de bonne fin. Les programmes d'assurance-caution de bonne fin et de garanties-cautions de bonne fin constituent un facteur-clé de la gestion de ces risques, ainsi qu'un complément des montages bancaires et des cautionnements de l'exportateur.

Assurance-investissement à l'étranger

Les exportateurs canadiens qui investissent à l'étranger ou qui lancent des entreprises conjointes à l'extérieur du pays peuvent souscrire une assurance-investissement à l'étranger pour se protéger contre les risques de guerre ou de révolution, d'expropriation et de la non-convertibilité de leurs investissements et de leurs bénéfices réalisés à l'étranger. Les événements politiques qui se sont produits en 1991 montrent bien à quel point les projets internationaux peuvent bénéficier de cette assurance. Au total, des investissements de 530 millions de dollars ont été assurés en 1991.



EDC Saw an Increase of More Than 30 Percent in Small Business Policyholders.
Jennifer Westbury, Manager, International Marketing and Business Development, POLLARD BANKNOTE, Winnipeg, Manitoba, with EDC's Doug Gyles.

La SEE a enregistré une hausse supérieure à 30 p. 100 du nombre de titulaires de polices pour petites entreprises.
Jennifer Westbury, directrice de l'Expansion des affaires et du Marketing international de POLLARD BANKNOTE à Winnipeg (Manitoba), discute avec Doug Gyles, de la SEE.

SHORT-TERM INSURANCE VOLUME REACHED $3.2 BILLION IN 1991.

Bill Colpitts (left), Vice-President & Controller of DRESSER-RAND CANADA INC., Lethbridge, Alberta, confers with EDC's Jim Christie.

LE VOLUME DES ASSURANCES À COURT TERME A ATTEINT 3,2 MILLIARDS DE DOLLARS EN 1991.

Bill Colpitts (à gauche), vice-président et contrôleur de DRESSER-RAND CANADA INC. à Lethbridge (Alberta), discute avec Jim Christie, de la SEE.

Les secteurs d'activité où la SEE offre le plus fréquemment son assurance-investissement à l'étranger demeurent l'exploitation minière, la construction hôtelière, la prospection et la mise en valeur du pétrole et du gaz naturel ainsi que la transformation des aliments. La demande de protection en vertu de cette assurance est restée forte pour l'Amérique latine et l'Asie, avec une hausse marquée en Europe centrale et dans la nouvelle Communauté des États indépendants.

La SEE améliore sa capacité de réassurance pour offrir aux investisseurs canadiens la meilleure protection possible. La coopération avec d'autres organismes de crédit à l'exportation et d'autres institutions, comme l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI), lui permet d'accroître sensiblement la couverture disponible, ce dont les investisseurs canadiens ne pourraient pas bénéficier dans d'autres circonstances.

TIMELY PAYMENT OF A CLAIM BY EDC HELPS EXPORTERS WEATHER THE STORM.
Bob Evans (centre), Vice-President and General Manager, and Len Lambert (right), Vice-President, Finance, STREAM-FLO INDUSTRIES LTD., Edmonton, together with EDC's Michel Lavigne.

LE VERSEMENT D'INDEMNITÉS EN TEMPS OPPORTUN PAR LA SEE AIDE LES EXPORTATEURS À TRAVERSER LES PASSAGES CRITIQUES.
Bob Evans (au centre), vice-président et directeur général, et Len Lambert (à droite), vice-président des Finances de STREAM-FLO INDUSTRIES LTD., à Edmonton rencontrent Michel Lavigne, de la SEE.

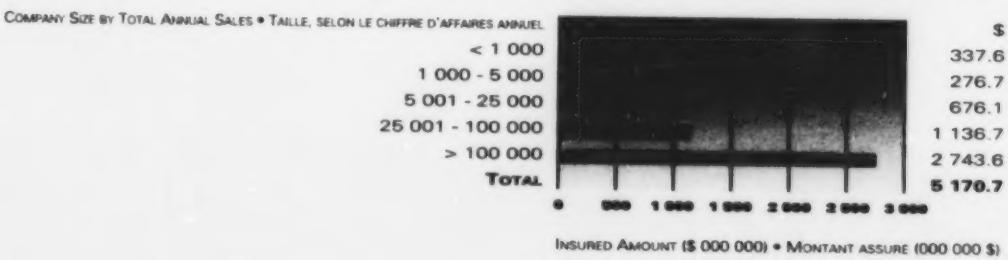
Surmonter les sinistres

Les clients de la SEE souscrivent des polices d'assurance à l'exportation pour une raison bien simple : compenser les sinistres en cas de problèmes de règlement. Dans le monde du commerce international, même si toutes les précautions ont été prises, l'imprévu peut survenir, ce qui risque de causer de sérieuses difficultés financières à l'exportateur. Le versement d'indemnités en temps opportun par la SEE aide les exportateurs à traverser les passages critiques.

En 1991, la SEE a joué un rôle important dans la protection des entreprises canadiennes contre les sinistres d'exportation. Au cours de cet exercice, 373 demandes d'indemnisation correspondant à 28 pays ont été approuvées, et au-delà de 13 millions de dollars ont été versés aux entreprises canadiennes.

EXPORT INSURANCE BY SIZE OF COMPANY ($ 000)

ASSURANCES À L'EXPORTATION SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE (000 $)



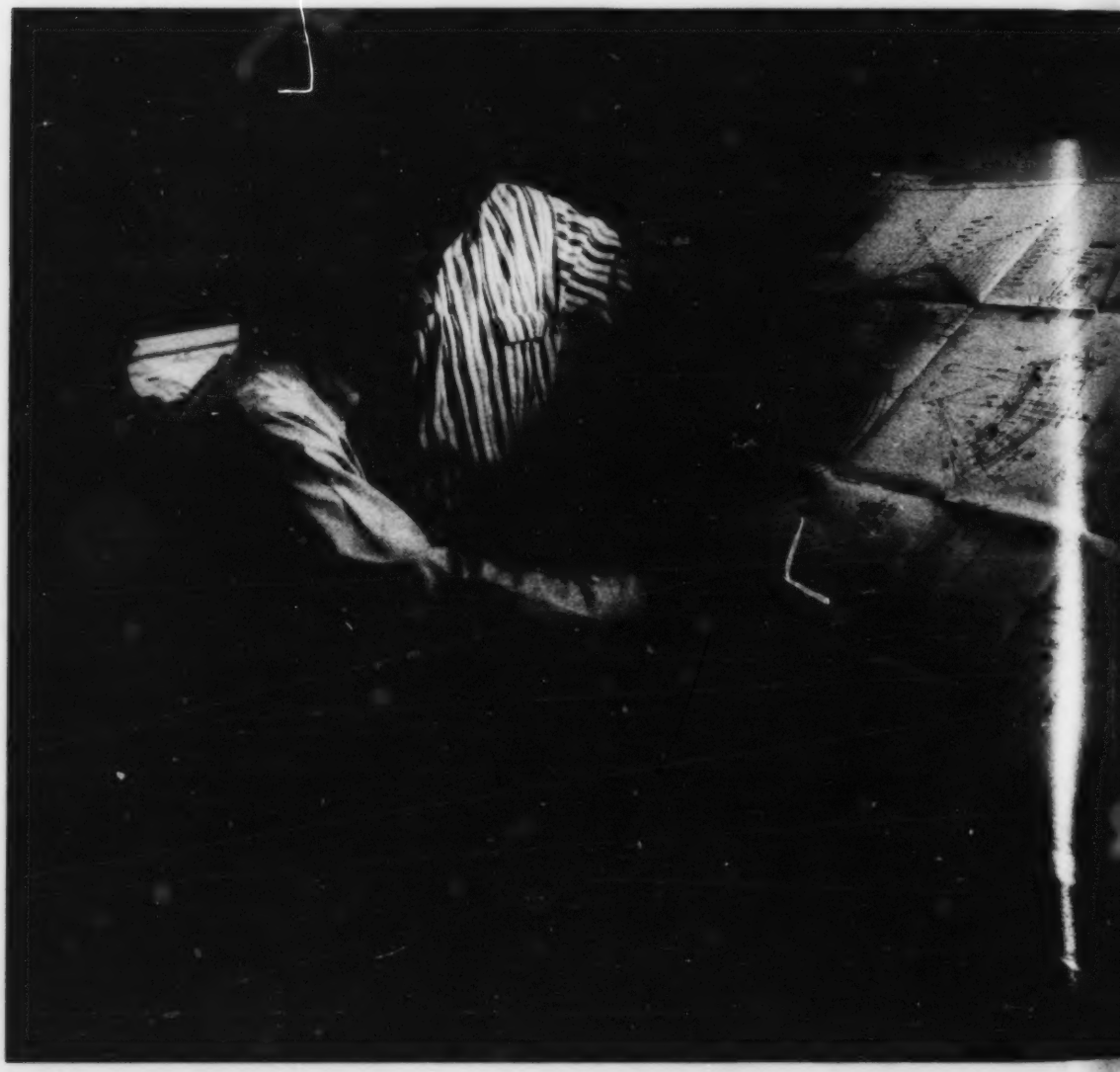
THE WORLD OF INTERNATIONAL LENDING

Whether it be a sale of airplane components to the Netherlands, a water diversion project in Venezuela, or knowledge-based services to Algeria's oil sector, financing international trade is becoming increasingly complex.

As a result of aggressive marketing by Canadian exporters, EDC registered a 13 percent increase in overall signings volume to $1.69 billion in 1991. This marked the fifth consecutive year of rising export financing support.

Financing volume included more than $240 million in concessional and non-concessional loans under the Canada Account, which EDC administers on behalf of the Government of Canada.

More than 115 exporters and 7,600 of their suppliers benefitted from EDC's export financing services in 1991. In continuing our support for smaller transactions and smaller exporters, approximately 75 percent of the transactions financed in 1991 involved amounts under $5 million, while approximately 20 percent involved exporters with annual sales under that same amount.



MORE THAN 115 EXPORTERS AND 7,600 SUPPLIERS BENEFITTED FROM EDC'S FINANCING SERVICES IN 1991.
Joe Ng (centre), President, JOE NG ENGINEERING LTD., Hamilton, Ont., and designer Tim Kyowski review blueprints with EDC's Tammy Pillar.

AU-DELÀ DE 115 EXPORTATEURS, AINSI QUE 7 600 FOURNISSEURS DE CES DERNIERS, ONT BÉNÉFICIÉ DES SERVICES DE FINANCEMENT DE LA SEE EN 1991.
Joe Ng (au centre), président de JOE NG ENGINEERING LTD. à Hamilton (Ontario) et Tim Kyowski, concepteur, examinent des plans en compagnie de Tammy Pillar de la SEE.

LE MONDE DU FINANCEMENT INTERNATIONAL

Qu'il s'agisse de pièces d'avions aux Pays-Bas, d'un projet de détournement des eaux au Venezuela, ou de la prestation de services de savoir-faire pour le secteur pétrolier en Algérie, le financement du commerce international devient une entreprise de plus en plus complexe.

Grâce à un marketing dynamique de la part des exportateurs canadiens, la SEE a enregistré en 1991 une augmentation de 13 p. 100 du volume total de prêts signés, dont la valeur a atteint 1,69 milliard de dollars. Il s'agit de la cinquième année d'augmentation de l'appui accordé sous forme de financement à l'exportation.

Le volume des prêts financés comprend une tranche de financement concessionnel et non concessionnel d'une valeur supérieure à 240 millions de dollars accordée sur le Compte du Canada, que la SEE administre au nom du gouvernement du Canada.

Au-delà de 115 exportateurs, ainsi que 7 600 fournisseurs de ces derniers, ont bénéficié des services de financement à l'exportation de la SEE en 1991. Nous avons continué à appuyer les petites transactions et les exportateurs de moindre envergure, au point où environ 75 p. 100 des transactions financées en 1991 ont porté sur des montants inférieurs à 5 millions de dollars, et 20 p. 100 des exportateurs concernés ont des ventes annuelles inférieures à ce montant.

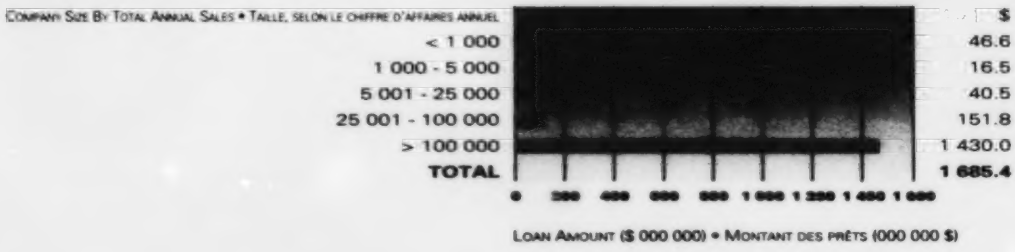
LINES OF CREDIT WERE THE MOST UTILIZED OF EDC'S EXPORT FINANCING PRODUCTS.
David Duggan (left), President, DELCAN INTERNATIONAL CORPORATION, Toronto, and Jose Paradela, Vice-President — Americas (right), with EDC's Margaret Schumacher.

Faciliter les exportations grâce à des outils de financement

Les lignes de crédit ont été les produits de financement à l'exportation de la SEE les plus utilisés. Ces mécanismes, dont les modalités sont établies à l'avance, permettent une mise en place rapide du financement, ce qui constitue un facteur appréciable face à l'impitoyable situation concurrentielle qui règne sur les marchés d'exportation.

EXPORT FINANCING BY SIZE OF COMPANY ($ 000)

FINANCEMENT À L'EXPORTATION, SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE (000 $)



LES LIGNES DE CRÉDIT ONT ÉTÉ LES PRODUITS DE FINANCEMENT À L'EXPORTATION DE LA SEE LES PLUS UTILISÉS.
David Duggan (à gauche), président de DELCAN INTERNATIONAL CORPORATION à Toronto et Jose Paradela (à droite), vice-président pour les Amériques, en compagnie de Margaret Schumacher, de la SEE.

LINES OF CREDIT ARE VALUABLE MARKETING TOOLS FOR CANADIAN EXPORTERS.
Stuart Harper (seated), Senior Vice-President, CHEMETICS INTERNATIONAL COMPANY LTD., Vancouver, with (l to r) EDC's John Balint, Peter Foran and Winney Chow.

LES LIGNES DE CRÉDIT CONSTITUENT DE PRÉCIEUX OUTILS DE MISE EN MARCHÉ POUR L'EXPORTATEUR CANADIEN.
Stuart Harper (assis), premier vice-président de CHEMETICS INTERNATIONAL COMPANY LTD. à Vancouver (C.-B.), en compagnie de John Balint, Peter Foran et Winney Chow, de la SEE.

Building Exports With Financing Tools

Lines of Credit were the most utilized of EDC's export financing products. These pre-arranged facilities allow financing to be completed rapidly, an important factor given the fierce export competition.

Throughout 1991, EDC signed or renewed lines of credit valued at more than $1.0 billion, bringing the total available under these facilities to $4.3 billion. Canadian exporters, both large and small, benefitted from 158 individual allocations under 42 lines of credit in 19 countries.

Lines of credit are valuable marketing tools for Canadian exporters in their negotiations with foreign buyers. These facilities make buyers more aware of Canadian suppliers, and alert Canadian exporters to markets where EDC financing is available.

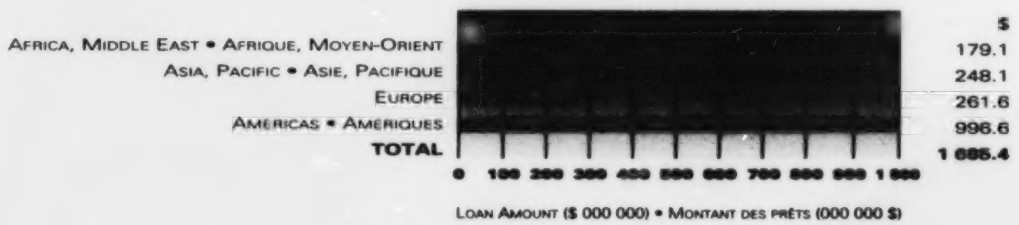
In countries where EDC does not have lines of credit or protocols, or where transactions are too large to be handled by these instruments, EDC concluded 33 direct loans during 1991.

Creating Market Opportunities

The bulk of EDC's financing activities in 1991 continued to be focused in Europe, the United States, Mexico, Algeria, Venezuela and China. Half of this financing supported sales to private sector buyers in commercial markets.

For many of EDC's traditional markets, concessional or *credit-mixte* financing has become an everyday feature of competitive financing practices. In an environment of scarce government resources, Canada's capacity to compete

EXPORT FINANCING BY GEOGRAPHIC AREA
FINANCEMENT À L'EXPORTATION PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE



En 1991, la SEE a signé ou renouvelé des lignes de crédit d'une valeur supérieure à 1 milliard de dollars, ce qui porte à 4,3 milliards de dollars la valeur totale du financement disponible sur ces mécanismes. Au cours de cet exercice, les exportateurs canadiens de toute envergure ont bénéficié de 158 affectations sur 42 lignes de crédit, établies dans 19 pays.

Les lignes de crédit constituent de précieux outils de mise en marché pour l'exportateur canadien dans sa négociation avec les acheteurs étrangers. Elles attirent également l'attention des acheteurs étrangers sur les fournisseurs canadiens, tout en faisant connaître aux exportateurs canadiens les marchés où la SEE offre du financement.

HALF OF EDC'S FINANCING SUPPORTED SALES TO PRIVATE SECTOR BUYERS IN COMMERCIAL MARKETS.
John Orct (centre), Vice-President, Finance of MENASCO AEROSPACE LTD., Oakville, Ont., with EDC's Rolfe Cooke (left) and David Little.

LA MOITIÉ DU FINANCEMENT ACCORDÉ PAR LA SEE A SERVI À APPUYER DES VENTES À DES ACHETEURS DU SECTEUR PRIVÉ SUR DES MARCHÉS COMMERCIAUX.
John Orct (au centre), vice-président aux Finances de la SOCIÉTÉ AÉROSPATIALE MENASCO LTÉE à Oakville (Ontario), discute avec Rolfe Cooke (à gauche) et David Little de la SEE.

Dans les pays où la SEE n'a pas établi de lignes de crédit ou de protocoles de financement, ou dans les cas de transactions dont la valeur était trop élevée pour être financée sur ces mécanismes, la Société a conclu 33 prêts directs en 1991.

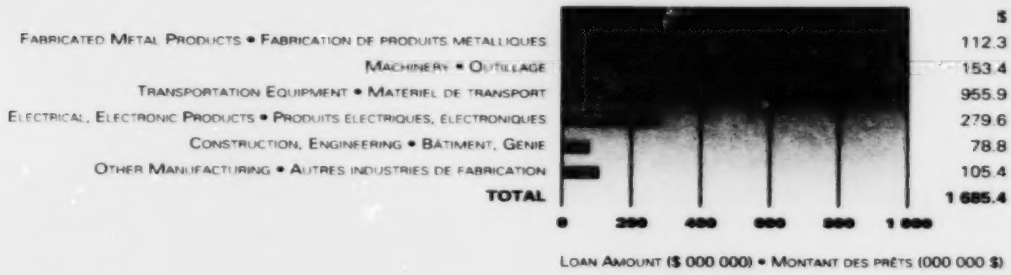
Créer des débouchés

En 1991, la SEE a continué à concentrer ses activités de financement sur l'Europe, les États-Unis, le Mexique, l'Algérie, le Venezuela et la Chine. La moitié du financement accordé a servi à appuyer des ventes à des acheteurs du secteur privé.

Dans le cas d'un bon nombre des marchés traditionnels de la SEE, le financement concessionnel ou par crédits mixtes est devenu une caractéristique courante des pratiques concurrentielles de financement. Or, comme les ressources gouvernementales se raréfient, la capacité du Canada de soutenir la concurrence selon des modalités similaires est mise à rude épreuve. Dans ce contexte, l'accord atteint, à la fin de 1991, au sujet d'une nouvelle série de réformes au Consensus de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) vient tout particulièrement à point. Ces réformes visent essentiellement à réduire, de façon substantielle, l'importance de l'aide consentie par de nombreux pays créanciers à l'appui des échanges commerciaux. Même s'il est prématuré d'en mesurer l'incidence, ces réformes ont été

EXPORT FINANCING BY INDUSTRIAL SECTOR

FINANCEMENT À L'EXPORTATION, PAR SECTEUR INDUSTRIEL

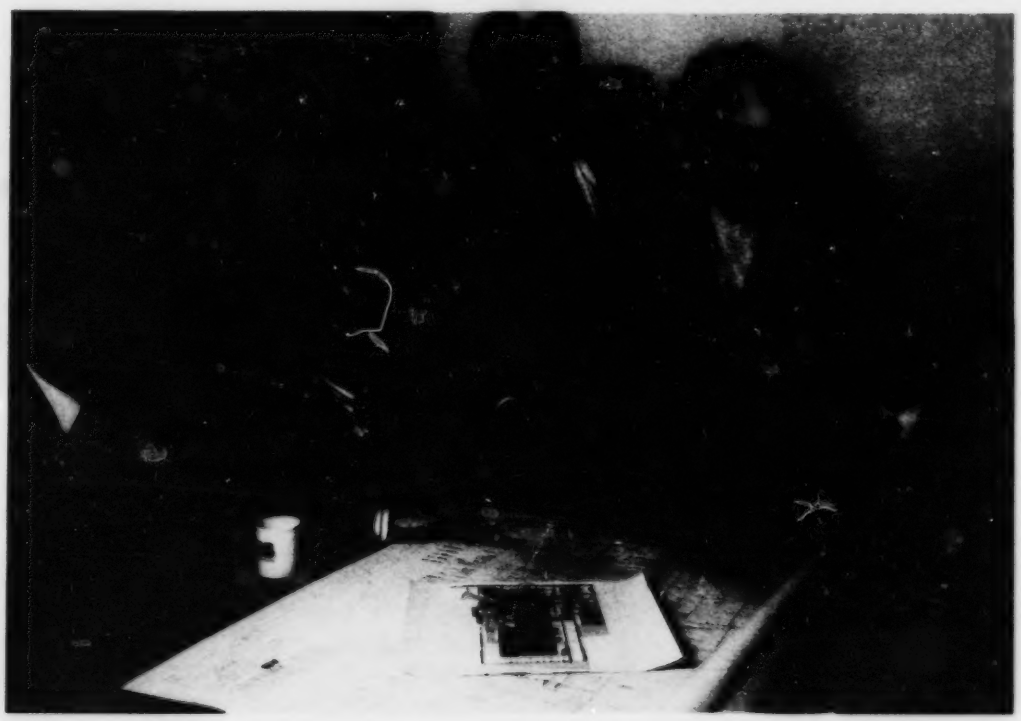


on similar terms has become strained. With this in mind, the agreement reached in late 1991 on a new package of reforms to the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) Consensus Arrangement is particularly timely. The principal objective of these reforms is to substantially reduce the level of aid being used by many creditor countries in support of trade. While it is premature to assess the impact of these changes, they are welcomed by EDC and Canada to help level the playing field for Canadian exporters.

In the 1990s, the Asia/Pacific region, the lower risk countries that are members of the OECD, and selective traditional markets like Mexico and Venezuela, are expected to be particularly attractive for Canadian exporters.

EDC HAS WORKED TO HELP LEVEL THE PLAYING FIELD FOR CANADIAN EXPORTERS.
(l to r) EDC's Tom Kowbel and Bob Van Adel discuss financing support for ABB COMBUSTION ENGINEERING SYSTEMS, with Peter Koelbleitner, Vice-President and General Manager, Gloucester, Ont.; Denise Devaul, Legal Counsel; and William Jones, President, ABB Service Segment

LA SEE CONTRIBUE À UNIFORMISER LES RÈGLES DU JEU AUXQUELLES SONT SOUMIS LES EXPORTATEURS CANADIENS.
De gauche à droite : Tom Kowbel et Bob Van Adel de la SEE, discutent de financement avec Peter Koelbleitner, vice-président et directeur général, Denise Devaul, avocate, et William Jones, président de la division des services d'ABB COMBUSTION ENGINEERING SYSTEMS à Gloucester (Ont.).



bien accueillies par la SEE et le Canada puisqu'elles contribuent à uniformiser les règles du jeu auxquelles sont soumis les exportateurs canadiens.

Il faudra s'attendre, au cours des années 90, à ce que la région Asie-Pacifique, les pays membres de l'OCDE présentant les plus faibles risques et certains marchés traditionnels comme le Mexique et le Venezuela deviennent particulièrement attrayants pour les exportateurs canadiens.

EDC Strives to Provide the Financial Products and Services Canadian Exporters Need to Succeed.

Samy J. Sibony (left), Administrator, Sales Financing, BOMBARDIER INC. — Canadair Group, Dorval, Quebec, and Réjean Bourque, Senior Administrator (second to right), describe features of the Canadair Regional Jet to (l to r) EDC's Carl Marcotte, Alain Gauthier and Linda Graupner.

La SEE vise à offrir les services et produits financiers qui aideront les exportateurs canadiens à réussir.

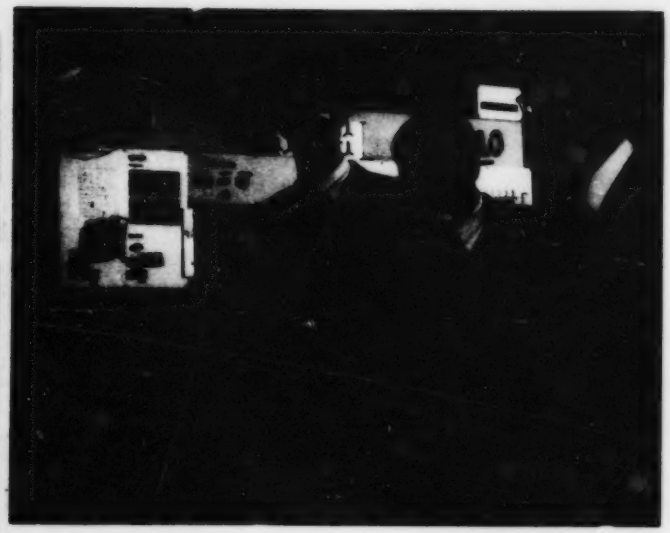
Samy J. Sibony (à gauche), administrateur au financement des ventes du Groupe Canadair de BOMBARDIER INC. à Dorval (Québec) et Réjean Bourque, administrateur principal (second à partir de la droite), décrivent les caractéristiques du Régional Jet de Canadair à Carl Marcotte, Alain Gauthier et Linda Graupner, de la SEE.

Capital Funding Meets Customer Needs

As a Partner to Both Large and Small Canadian Exporters, EDC Strives to Provide the Highest Quality Financial Services for its Customers.

EDC borrows aggressively on capital markets to fund its loan commitments.

In 1991, EDC raised the equivalent of $1.3 billion through international bond issues. EDC's first Canadian public issue was recognized by the *Financial Post* as one of the year's most innovative consumer investment products. The Protected Index Notes (PINs) bond issue links investor returns to appreciation in the Standard & Poor's 500 Composite Stock Index.



With worldwide declines in interest rates, EDC will continue to pursue longer term funding opportunities.

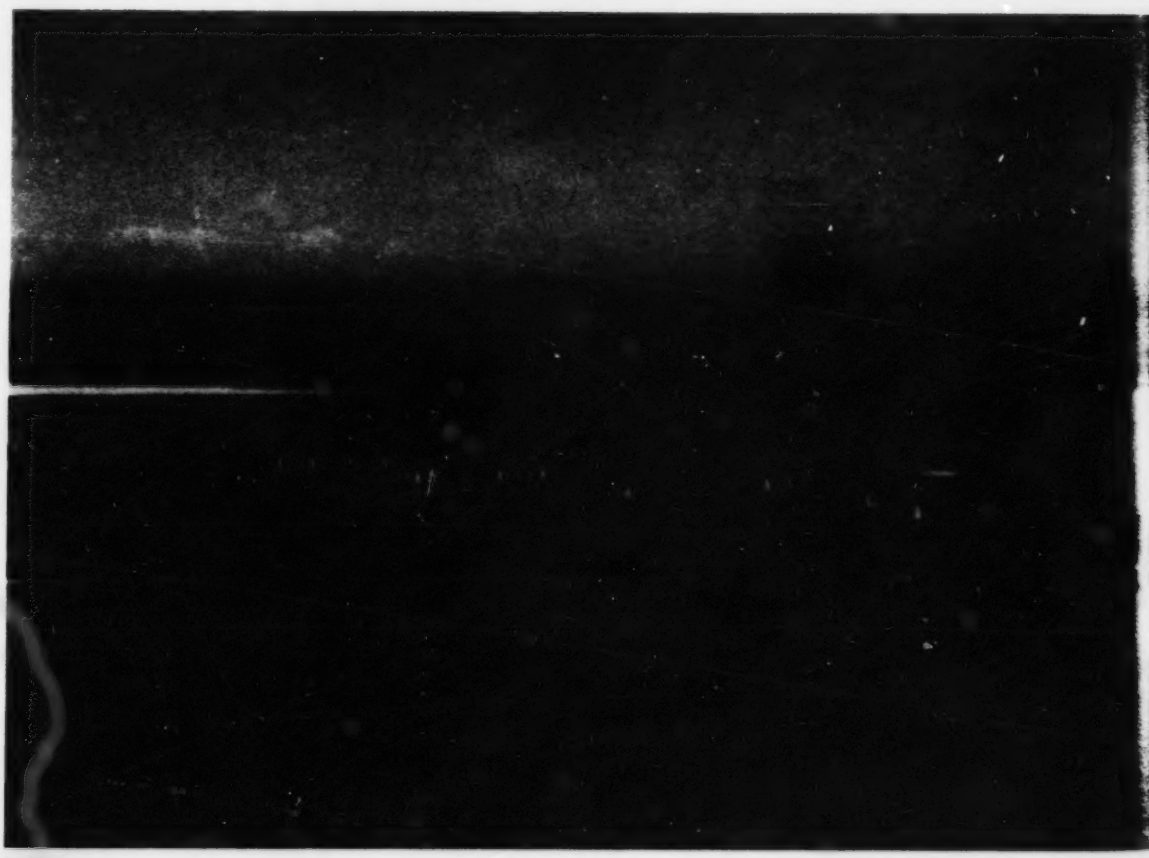
1992 and Beyond

We live in an era characterized by change and uncertainty. To succeed, Canadian exporters must become more competitive. EDC's aim is to provide the financial products and services required to help Canadian exporters succeed in this new environment. As a partner to both large and small Canadian exporters, EDC's objective is to become the best in the world at providing the highest quality financial services for its customers.

Lorenzo Salvaggio (centre), Vice-President, Finance, LAWSON MARGO PACKAGING CORPORATION, Baie d'Urfé, Quebec, with EDC's James Kramer (left) and Harold Riley.

Partenaire des exportateurs canadiens, quelle que soit leur envergure, la SEE vise à offrir des services financiers de qualité exceptionnelle à ses clients.

Lorenzo Salvaggio (au centre), vice-président aux Finances de LAWSON MARGO PACKAGING CORPORATION à Baie d'Urfé (Québec) en compagnie de James Kramer (à gauche) et de Harold Riley de la SEE.



FINANCEMENT DES IMMOBILISATIONS POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DES CLIENTS

La SEE a recours à des méthodes dynamiques lorsqu'elle emprunte sur les marchés financiers pour financer ses engagements au titre des prêts.

En 1991, elle a recueilli l'équivalent de 1,3 milliard de dollars au moyen d'offres d'obligations lancées sur les marchés internationaux. La première offre publique de billets protégés reliés à un indice réalisée par la SEE a été décrite par le Financial Post comme l'un des produits d'investissement les plus innovateurs de l'année. Les billets protégés (PINS) offrent aux investisseurs un rendement lié au relèvement de l'indice composé de Standard & Poor's 500.

Malgré le déclin des taux d'intérêt à travers le monde, la SEE demeurera à la recherche d'occasions de financement à long terme.

1992 et l'avenir

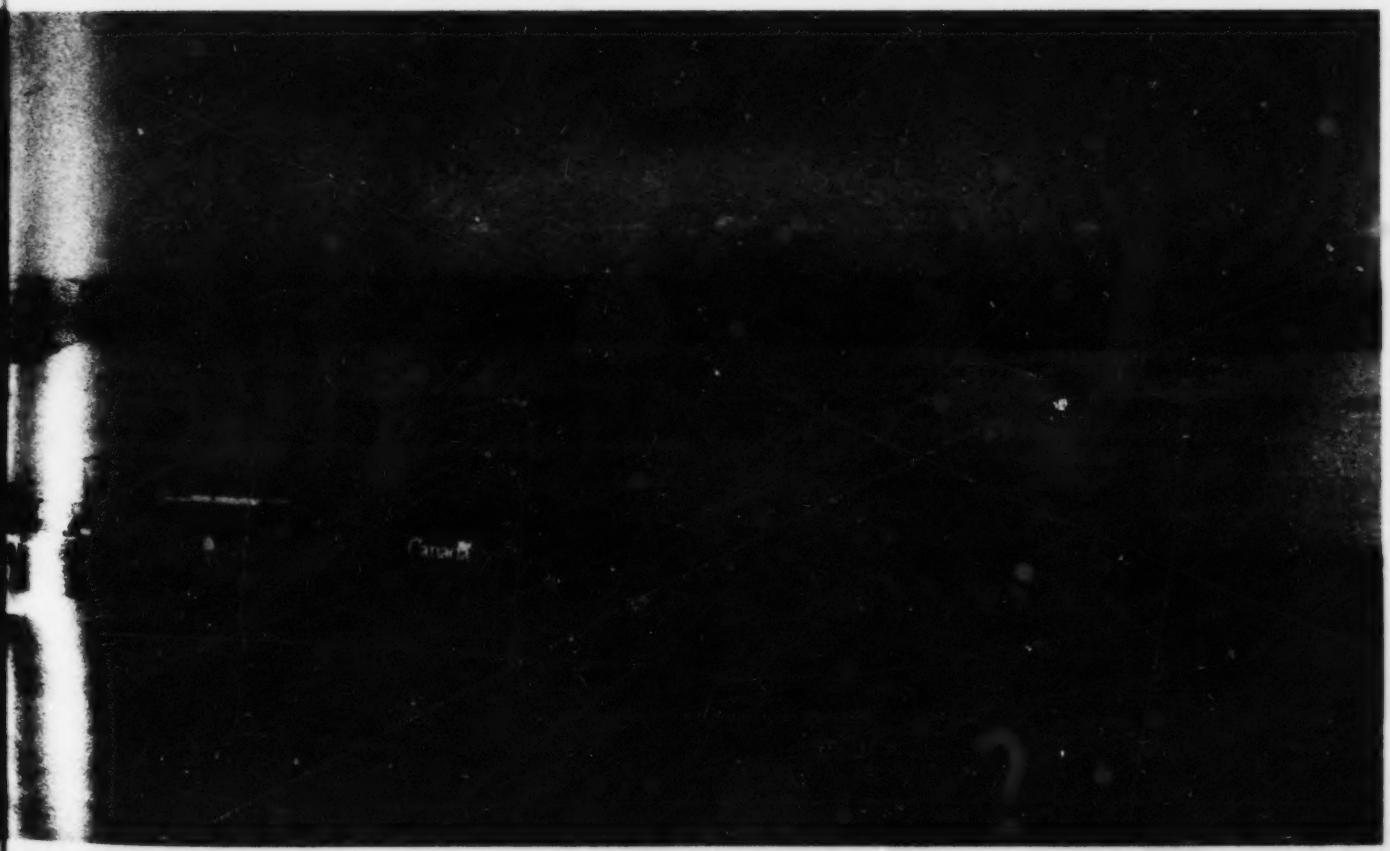
Nous vivons une époque marquée par le changement et l'incertitude. Pour réussir, et mieux soutenir la concurrence, l'exportateur canadien devra réviser ses stratégies. Pour sa part, la SEE s'efforce de mettre au point les produits et services financiers qui aideront les exportateurs canadiens à devenir plus concurrentiels sur la scène internationale. À titre de partenaire des exportateurs canadiens de toute envergure, la SEE ne ménagera aucun effort pour devenir le chef de file mondial quant à la qualité des services financiers offerts à ses clients.

TO SUCCEED, CANADIAN EXPORTERS MUST BECOME MORE COMPETITIVE.

Water and hydrocarbon dewpoint control plants manufactured by MALONEY STEEL LTD. Calgary, Alberta, cross the Prairies en route to export markets.

S'ILS VEULENT RÉUSSIR, LES EXPORTATEURS CANADIENS DOIVENT DEVENIR PLUS CONCURRENTIELS.

Des usines de contrôle du point de rosée de l'eau et des hydrocarbures fabriquées par MALONEY STEEL LTD. à Calgary (Alberta) partent des Prairies pour leurs destinations à l'étranger.



Senior Management of the Corporation

Executive Management Committee

P. Labbé
President and Chief Executive Officer

M.D.J. Bakker
Senior Vice-President Finance and Chief Financial Officer

G. Hammond
Senior Vice-President Marketing

R. Pruneau
Senior Vice-President Export Insurance

G. Ross
Senior Vice-President Legal Services and Secretary

R. Van Adel
Senior Vice-President Export Financing

W.J.H. Musgrove
Vice-President Human Resources and Administration

Senior Management of the Corporation *

M.G. McLean
General Manager Corporate Coordination and Evaluation

R.G.C. Marshall
Vice-President and Treasurer

P.A. Foran
Vice-President Western Canada

L.M. Landry
General Manager Marketing and Communications

A.I. Gillespie
Vice-President Export Insurance

M. Leduc
General Counsel Legal Services

D.O. Curtis
General Manager Americas

W.J. Hughes
General Manager Human Resources

R. Fothergill
General Manager Quality and Customer Satisfaction

J.F. Gagan
Corporate Controller

K.R. Cooke
Vice-President Ontario

Chief Economist Economics

J. Graves
General Manager Short Term Insurance

W.J. Brockbank
General Manager Asia / Pacific

J.B. Hutchison
General Manager Systems

Vice-President Québec and Atlantic

E. Siegel
General Manager Medium Term Insurance

H. Souquières
General Manager Africa, Middle East and Europe

* effective April 1, 1992

Haute direction de la Société

Membres de la haute direction	Cadres supérieurs de la Société *		
P. Labbé Président et Chef de la direction	**M.G. McLean** Directeur général Coordination et Évaluation	**R. Fothergill** Directrice générale Qualité et Satisfaction du client	
M.D.J. Bakker Premier vice-président Finances et Chef des Services financiers	**R.G.C. Marshall** Vice-président et Trésorier	**J.F. Gagan** Contrôleur général	
G. Hammond Premier vice-président Marketing	**P.A. Foran** Vice-président Ouest du Canada	**K.R. Cooke** Vice-président Ontario	Vice-président Québec et Atlantique
	L.M. Landry Directrice générale Marketing et Communications	Économiste en chef Division de l'Économie	
R. Pruneau Premier vice-président Assurances à l'exportation	**A.I. Gillespie** Vice-président Assurances à l'exportation	**J. Graves** Directrice générale Assurances à court terme	**E. Siegel** Directeur général Assurances à moyen terme
G. Ross Premier vice-président Services juridiques et Secrétaire	**M. Leduc** Chef du Contentieux Division du Contentieux		
R. Van Adel Premier vice-président Financement à l'exportation	**D.O. Curtis** Directeur général Amériques	**W.J. Brockbank** Directeur général Asie et Pacifique	**H. Souquières** Directeur général Afrique, Moyen-Orient et Europe
W.J.H. Musgrove Vice-président Ressources humaines et Administration	**W.J. Hughes** Directeur général Ressources humaines	**J.B. Hutchison** Directeur général Systèmes	

*** en vigueur le 1er avril 1992**

BOARD OF DIRECTORS — as at December 31, 1991

W.R.C. BLUNDELL
Corporate Director
Toronto, Ontario
Member of the Audit Committee of the Board

D. CAMPBELL
Associate Under-Secretary of State for External Affairs and Deputy Minister for International Trade
Ottawa, Canada
Member of the Executive Committee of the Board

T.A. CHISHOLM
President
Ronald A. Chisholm Limited
Toronto, Ontario
Member of the Business Development Committee of the Board

J.W. CHOMIAK
President
Hemisphere Engineering Inc.
Edmonton, Alberta
Member of the Business Development Committee of the Board

J. DEITCHER
Vice-President and Director
RBC Dominion Securities Inc.
Montréal, Quebec
Member of the Executive Committee of the Board

C. DIAMOND
President
B.C. Turf Ltd.
Vancouver, British Columbia
Vice-Chairman of the Board
Member of the Executive Committee of the Board
Chairman of the Audit Committee of the Board

F.W. GORBET
Deputy Minister
Department of Finance
Ottawa, Canada

J.T. HUMPHRIES
Granville West Group/
John T. Humphries Ltd.
Vancouver, British Columbia
Chairman of the Business Development Committee of the Board

P. LABBÉ
President and Chief Executive Officer
Export Development Corporation
Ottawa, Canada
Member of the Executive Committee of the Board

J. LAURENT, Q.C.
Senior Partner
Guy & Gilbert
Montréal, Quebec
Member of the Business Development Committee of the Board

T.M. MUNN
President
Munn & Company Limited
Mount Pearl, Newfoundland
Member of the Audit Committee of the Board

J.M. ROMANCHUK
Senior Vice-President
BBN James Capel Inc.
Calgary, Alberta
Member of the Audit Committee of the Board

M.J. SABIA
Barrister and Solicitor
Toronto, Ontario
Chairman of the Board of Directors
Chairman of the Executive Committee of the Board

B.A. SULLY
Chairman
Rosny Holdings Limited
Goderich, Ontario
Member of the Business Development Committee of the Board

CONSEIL D'ADMINISTRATION — au 31 décembre 1991

W.R.C. ELUNDELL
Directeur de société
Toronto (Ontario)
Membre du Comité de vérification du Conseil

D. CAMPBELL
Sous-secrétaire d'État associé aux Affaires extérieures et Sous-ministre du Commerce extérieur
Ottawa, Canada
Membre du Comité de direction du Conseil

T.A. CHISHOLM
Président
Ronald A. Chisholm Limited
Toronto (Ontario)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

J.W. CHOMIAK
Président
Hemisphere Engineering Inc.
Edmonton (Alberta)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

J. DEITCHER
Vice-président et administrateur
RBC Dominion Valeurs Mobilières Inc.
Montréal (Québec)
Membre du Comité de direction du Conseil

C. DIAMOND
Président
B.C. Turf Ltd.
Vancouver (Colombie-Britannique)
Vice-président du Conseil
Membre du Comité de direction du Conseil
Président du Comité de vérification du Conseil

F.W. GORBET
Sous-ministre
Ministère des Finances
Ottawa, Canada

J.T. HUMPHRIES
Granville West Group/
John T. Humphries Ltd.
Vancouver (Colombie-Britannique)
Président du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

P. LABBÉ
Président et Chef de la direction
Société pour l'expansion des exportations
Ottawa, Canada
Membre du Comité de direction du Conseil

J. LAURENT, c.r.
Associé principal
Guy & Gilbert
Montréal (Québec)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

T.M. MUNN
Président
Munn & Company Limited
Mount Pearl (Terre-Neuve)
Membre du Comité de vérification du Conseil

J.M. ROMANCHUK
Vice-présidente principale
BBN James Capel Inc.
Calgary (Alberta)
Membre du Comité de vérification du Conseil

M.J. SABIA
Avocate
Toronto (Ontario)
Président du Conseil d'administration
Président du Comité de direction du Conseil

B.A. SULLY
Président du Conseil d'administration
Rosny Holdings Limited
Goderich (Ontario)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

Serving Canadians From Coast to Coast

Head Office
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, Canada
K1A 1K3
Tel: (613) 598-2500
Telex: 053-4136
Fax: (613) 237-2690

Vancouver
Export Development Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1M5
Tel: (604) 666-6234
Fax: (604) 666-7550
(Serving British Columbia, Yukon Territory)

Calgary
Export Development Corporation
Suite 1030
510 - 5th Street S. W.
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Tel: (403) 292-6898
Fax: (403) 292-6902
(Serving Alberta, Northwest Territories)

Winnipeg
Export Development Corporation
8th Floor
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel: (204) 983-5114
Fax: (204) 983-2187
(Serving Manitoba, Saskatchewan)

London
Export Development Corporation
Suite 1512
Talbot Centre
148 Fullarton Street
London, Ontario
N6A 5P3
Tel: (519) 645-5828
Fax: (519) 645-5580
(Serving Southwestern Ontario)

Toronto
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
150 York Street
P.O. Box 810
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel: (416) 973-6211
Fax: (416) 862-1267
(Serving Ontario)

Ottawa
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, Canada
K1A 1K3
Tel: (613) 598-2992
Fax: (613) 237-2690
(Serving Eastern Ontario, Western Quebec)

Montréal
Export Development Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montréal, Quebec
H4Z 1C3
Tel: (514) 283-3013
Fax: (514) 878-9891
(Serving Quebec)

Halifax
Export Development Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel: (902) 429-0426
Fax: (902) 423-0881
(Serving the Atlantic Provinces)

Au service de tous les Canadiens

Siège social
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa, Canada
K1A 1K3
Tél. : (613) 598-2500
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690

Vancouver
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1030
One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1M5
Tél. : (604) 666-6234
Télécopieur : (604) 666-7550
(pour la Colombie-Britannique et le Yukon)

Calgary
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1030
510, 5e rue S.-O.
Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-6898
Télécopieur : (403) 292-6902
(pour l'Alberta et les Territoires du Nord-Ouest)

Winnipeg
Société pour l'expansion des exportations
8e étage
330, avenue Portage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél. : (204) 983-5114
Télécopieur : (204) 983-2187
(pour le Manitoba et la Saskatchewan)

London
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1512
Talbot Centre
148, rue Fullarton
London (Ontario)
N6A 5P3
Tél. : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-5580
(pour le Sud-Ouest de l'Ontario)

Toronto
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 810
Édifice de la Banque Nationale
150, rue York
C.P. 810
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 862-1267
(pour l'Ontario)

Ottawa
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa, Canada
K1A 1K3
Tél. : (613) 598-2992
Télécopieur : (613) 237-2690
(pour l'Est de l'Ontario et l'Ouest du Québec)

Montréal
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 2724
800, place Victoria
C.P. 124
Succursale postale Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891
(pour le Québec)

Halifax
Société pour l'expansion des exportations
Bureau 1003
Édifice de la Banque Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881
(pour les Maritimes)

Corporate Performance / Performance de la Société

EDC's business performance can be measured in a number of ways. The most obvious is the volume of growth in support achieved each year. The key factors that influence the opportunities for EDC to provide support are the nature of the goods and services being exported by Canadians; the markets and buyers to which exporters sell; and EDC's ability to provide competitive financing and insurance services to Canadian exporters over an extended period of time. Another factor of significance is EDC's ability to be a self-supporting institution. This is reflected, in part, by our ability to maintain a positive net income position.

EDC's actual achievements in these areas are outlined below and are compared with 1991 Corporate Plan numbers as well as 1990 actual results.

(IN THOUSANDS $)	(EN MILLIERS DE $)	**ACTUAL 1991 RÉSULTATS**	1991 PLAN	ACTUAL 1990 RÉSULTATS
EXPORT FINANCING VOLUME	**FINANCEMENT À L'EXPORTATION**			
CORPORATE ACCOUNT	COMPTE DE LA SOCIÉTÉ	**1 411 485**	1 100 000	1 271 129
CANADA ACCOUNT	COMPTE DU CANADA	**243 851**	N/A s/o	198 330
		1 655 256	1 100 000	1 469 459
OTHER INSTITUTIONS	AUTRES INSTITUTIONS	**30 126**	N/A s/o	4 656
TOTAL	TOTAL	**1 685 382**	1 100 000	1 474 115
EXPORT INSURANCE VOLUME	**ASSURANCES À L'EXPORTATION**			
CORPORATE ACCOUNT	COMPTE DE LA SOCIÉTÉ	**5 078 005**	4 829 000	4 843 844
CANADA ACCOUNT	COMPTE DU CANADA	**92 689**	N/A s/o	78 708
TOTAL	TOTAL	**5 170 694**	4 829 000	4 922 552
TOTAL EXPORT VOLUME	TOTAL GLOBAL	**6 856 076**	5 929 000	6 396 667
NET INCOME	BÉNÉFICE NET	**32 724**	3 000	6 303

La performance de la Société peut être mesurée selon différents critères. Le premier qui vient à l'esprit est la croissance de l'appui qu'elle accorde d'une année à l'autre. Quant aux facteurs-clés qui influent sur les occasions données à la SEE d'accorder cet appui, ce sont la nature des biens et services exportés par les Canadiens, les marchés et les acheteurs auxquels s'adressent les exportateurs et la capacité de la Société d'offrir un appui à long terme au moyen de services concurrentiels de financement et d'assurances. Autre facteur important : la capacité d'auto-financement de la SEE. Celle-ci se reflète, en partie, dans sa capacité de maintenir un bénéfice net positif.

Le tableau ci-dessus montre la performance chiffrée de la Société dans ces différents domaines, ainsi qu'une comparaison avec les chiffres contenus dans le Plan de la Société de 1991 et avec les résultats de l'exercice 1990.